

BACHELOR EUROPÉEN

COMMERCE INTERNATIONAL

Face à l'internationalisation des marchés, l'interconnectivité des différentes activités et des secteurs économiques, les entreprises qu'elles soient de petite ou moyenne taille, ont besoin de personnes compétentes capables de les accompagner dans leur démarche de développement économique et commercial.

Cette formation a comme objectif de former les responsables commerciaux et exploitants à l'international de demain en les préparant aussi bien à la technicité des métiers de l'import-export qu'à la richesse et aux enjeux des échanges interculturels.



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Responsable commercial en Affaires Internationales
- Responsable des ventes zone export
- Responsable Commercial International
- Responsable de gestion des ventes
- Acheteur(euse) import
- Responsable des achats internationaux
- Vendeur(euse) de services chez un organisateur de transport multi-modal international



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- De comprendre l'environnement de l'entreprise
- De mettre en place une stratégie commerciale : évaluer les capacités de l'entreprise à l'export et les performances des collaborateurs ; réaliser un projet de développement commercial à l'export, en proposant un marketing-mix cohérent ; coordonner un réseau commercial dans un contexte multiculturel ; élaborer un plan de communication dans un contexte multiculturel efficace
- De développer et gérer un service import-export
- De négocier dans un contexte multiculturel
- De gérer les risques des opérations internationales en mettant en place des procédures adaptées
- De gérer et s'adapter à la multimodalité des différents acteurs

Développé par des professionnels et des experts, ce Bachelor Européen Commerce International se distingue par son caractère innovant et opérationnel, en totale adéquation avec les besoins des structures qui recherchent des profils avec des compétences transversales et dotés d'un sens des responsabilités.

Cette forte valeur ajoutée prépare les apprenants à de réelles perspectives d'évolution dans des postes qui nécessitent connaissances, discrétion et action.

60 crédits ECTS



Prérequis

Le Bachelor Européen Commerce International est accessible :

- Aux étudiants ayant validé un diplôme de niveau 5 du Cadre Européen des Certifications (CEC), leur ayant permis d'acquérir 120 crédits ECTS.
- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du Bachelor Européen.

1 - Environnement des marchés internationaux

Ce module permet :

- D'identifier les différents acteurs de la scène géopolitique et mesurer leur impact sur les affaires
- De comprendre comment l'environnement institutionnel international encadre l'activité commerciale internationale, via ses normes et règles qu'il émet, ses règles documentaires et administratives
- D'identifier les différents marchés financiers et leurs impacts sur l'activité commerciale
- D'identifier les risques et les leviers éventuels de l'environnement macro-économique de l'entreprise
- De savoir utiliser les différents outils de recherche d'informations sur les marchés
- De faire des recommandations justifiées à l'entreprise en vue de l'adaptation de son appareil managérial et productif à un projet d'internationalisation

4 - Pratique professionnelle

Le point fort du Bachelor européen de la FEDE est la mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail afin d'approfondir sa formation et son projet professionnel. L'étudiant met en oeuvre un travail personnel afin d'utiliser les connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Dans le cadre d'un stage en entreprise, il découvre son futur milieu professionnel en appréhendant les réalités d'une activité commerce international. Dans le cadre d'un projet tutoré, il élabore et met en oeuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action professionnelle. Ce module pratique fait l'objet de la rédaction d'un mémoire ou rapport d'activité et d'une soutenance orale.

2 - Le développement à l'international

Ce module permet :

- De comprendre les différents types de présence à l'international
- De maîtriser les différents types de réseaux de vente et choisir celui étant le plus adéquat par rapport au projet de l'entreprise
- De maîtriser les outils de prospection à l'international
- D'être en capacité de suivre et d'évaluer les actions de prospection grâce à des indicateurs de performance
- De maîtriser les techniques de fixation du prix à l'export et de mise sur le marché
- De savoir communiquer efficacement à l'international
- De connaître les leviers financiers permettant de prospecter à l'étranger et à couvrir les risques durant une opération d'exportation

5 - Culture et citoyenneté européennes

Cette unité permet :

- D'acquérir une culture solide sur le fonctionnement, les institutions, les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- De comprendre le modèle européen et ses particularités, à la fois d'un point de vue historique, mais aussi d'un point de vue réglementaire, juridique et culturel
- De comprendre l'Europe au sens large du terme (interculturalité, ressources humaines, politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...)
- D'acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne
- De s'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles
- D'accompagner et de favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international

3 - La vente à l'international

Ce module permet :

- De savoir négocier avec des interlocuteurs étrangers en utilisant les différentes techniques de négociation
- De préparer et utiliser une argumentation adaptée et ses objectifs et à son interlocuteur
- De comprendre le contenu d'un contrat international et maîtriser les impacts (droit et obligations) du contrat sur les cocontractants
- De connaître les différentes étapes du transport international des marchandises et identifier les obligations et responsabilités de chaque opérateur tout au long du transport
- De connaître les particularités des différents modes de transport et choisir le plus adéquat
- De maîtriser les formalités douanières.
- De comprendre les différents risques encourus par les importateurs et les exportateurs
- De maîtriser les différentes techniques de paiement
- De comprendre les impacts financiers et comptables des opérations à l'international

6 - Langue vivante européenne

Ce module permet :

- D'acquérir le niveau B1 (écrit et oral) du CECR de maîtrise d'une langue vivante européenne.

La validation de ce module donne lieu à la délivrance du Certificat de langues FEDE, respectant les préconisations du CECRL et reconnu par l'IFEFE.