

## Gestionnaire de flux de commandes à l'international

**Qualification MQ 90 12 38 0079**  
**Catégorie C\* – 3e échelon du niveau IV**  
**Echelon 285**  
**Niveau de formation : Bac+2**

### Présentation de la formation

Cette formation à distance, via l'Internet, s'adresse à toute personne souhaitant acquérir des connaissances et un savoir faire indispensable pour devenir un bon assistant(e) en commerce international.

Cette formation est éligible au contrat de professionnalisation mais également pour une personne déjà salariée en période de professionnalisation pour acquérir de nouvelles compétences.

Pendant toute la durée de la formation un accompagnement sera réalisé par nos tuteurs, experts dans le domaine, l'apprenant pourra donc bénéficier de l'expertise de ces personnes et les interroger sur des points précis et spécifiques à leur projet personnel.

### Objectif de la formation

Cette formation vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires (commerciales et techniques) pour évoluer dans la commercialisation de services auprès des entreprises (conseil, formation, communication,...). Elle vous orientera vers des relations clientèle nécessitant une très bonne connaissance de votre environnement économique et des services commercialisés.

### Publics concernés

Salariés, dirigeants :

- Responsables ou collaborateurs de services export, import, transport, logistique, finance, marketing
- Toutes personnes nouvellement affectées à l'un de ces services
- Dirigeants d'une PME exportant ou souhaitant exporter et souhaitant acquérir de bonnes notions.

### Déroulement

Vous vous connectez à notre plateforme de formation et accédez à vos cours dans votre espace réservé.

Tutorat en direct : avec un dispositif de visioconférence – Dates et heures de RDV fixées d'un commun accord entre le(s) apprenant(s) et le(s) tuteur(s).

Tutorat en différé : illimité

Cours en ligne : cours, applications, tests d'évaluations à chaque fin de module

Autres éléments pédagogiques : ressources en ligne, intégration d'un réseau d'apprenants et réalisation d'un projet collaboratif.

Pour la validation d'un CQP, il est demandé à l'apprenant de rédiger un mémoire de soutenance intégrant les aspects des ressources humaines. (Le détail des épreuves de qualification sera transmis sur simple demande). L'apprenant sera conseillé et accompagné dans la rédaction de ce mémoire et préparé à la soutenance orale de celui-ci.

### Plan de formation

#### **ANALYSE STRATEGIQUE ET OUVERTURE A L'INTERNATIONAL**

##### 1 MENER SON ANALYSE STRATEGIQUE A L'INTERNATIONAL - 20H

- Le diagnostic externe
- Le diagnostic interne
- Les matrices d'analyse stratégique

##### 2 IDENTIFIER ET CARACTERISER SES MARCHES CIBLES - 20H

- Identifier ses marchés-cibles
- Etudier le marché

##### 3 PRENDRE EN COMPTE LA DIMENSION INTERCULTURELLE - 10H

- La gestion du temps
- Le rapport au groupe
- L'expression personnelle

- Culture et monde des affaires

## **DOMAINE « ACTION COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL »**

### 1 ÉLABORER SA POLITIQUE DE PRIX - 20H

- La politique internationale de prix
- Les objectifs en matière de prix
- Le calcul du coût de revient
- La prise en compte de la demande locale
- La prise en compte de la concurrence
- Les contraintes monétaires et réglementaires

### 2 DÉFINIR SA POLITIQUE PRODUIT - 25H

- La stratégie de globalisation
- La stratégie d'adaptation
- L'adaptation technique
- L'adaptation commerciale

### 3 METTRE EN PLACE SON RESEAU DE DISTRIBUTION - 20H

- Garder la maîtrise de la politique commerciale
- Développer des partenariats
- S'appuyer sur des intermédiaires

### 4 ADAPTER SA POLITIQUE DE COMMUNICATION - 20H

- La démarche en matière de communication internationale
- Les éléments à prendre en compte
- Les types de communication

### 5 PREPARER ET REALISER SA MISSION EXPORT - 25H

- Réaliser le diagnostic de l'entreprise
- Définir les objectifs de la mission
- Budgétiser sa mission
- Préparer sa mission
- Réaliser la mission
- Dresser le bilan de sa mission

## **DOMAINE « GESTION DES OPERATIONS D'ACHAT VENTE »**

### 1 CHOISIR LES BONS INCOTERMS - 30H

- Des incoterms, pourquoi ?
- Risques / frais s'engager jusqu'ou ?
- Quels éléments prendre en compte ?

### 2 ELABORER SON OFFRE - 30H

- Les rubriques de l'offre export
- Les conditions générales de vente
- Le tarif export
- La présentation de l'offre export

### 3 GÉRER LES OPÉRATIONS DE TRANSPORT - 30H

- Les opérateurs de transport international
- L'environnement juridique et documentaire du transport international
- La tarification
- Choisir un transporteur

### 4 TRAITER LES OPÉRATIONS DOUANIÈRES - 30H

- Les régimes douaniers
- La détermination des droits et taxes
- Le dédouanement

### 5 CHOISIR SES FOURNISSEURS - 10H

- Les critères de choix des fournisseurs
- Les conditions générales d'achat
- L'évaluation des fournisseurs

**DOMAINE « PAIEMENT ET FINANCEMENT DES OPERATIONS D'ACHAT VENTE »**

**1 PAYER ET SE FAIRE PAYER A L'INTERNATIONAL - 40H**

- Les éléments à prendre en compte
- Les encaissements simples
- Les encaissements documentaires

**2 SE FINANCER À L'INTERNATIONAL - 40H**

- Financer la prospection
- Financer la fabrication
- Financer ses creances

**DOMAINE « GESTION DU RISQUE »**

**1 GÉRER LE RISQUE DE CRÉDIT - 40H**

- Les types de risque
- Les facteurs de risque
- La gestion du risque de credit

**2 GÉRER LE RISQUE DE CHANGE - 40H**

- Qu'est-ce que le risque de change ?
- Gérer le risque de change
- La position de change

**LANGUES VIVANTES EUROPEENNES - 80H**

Niveau B1/B2 du CECRL

Langue au choix : italien, allemand, espagnol ou anglais

**GESTION INFORMATIQUE - 70H**

Utilisation d'un logiciel de gestion/facturation commerciale : Ciel Gestion Commerciale ou EBP Gestion commerciale

**TOTAL : 600H**