

Compétences et évaluations au regard des référentiels

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION		MATIERES ASSOCIEES
		MODALITES D'EVALUATION	CRITERES D'EVALUATION	
<i>Décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>Identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du</i>	<i>Définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>		
BLOC 1 Développer le potentiel commercial international sur sa zone				
Développement de la stratégie internationale sur la zone d'exportation	C1.1 Réaliser un audit interne de l'organisation à l'aide d'outils stratégiques d'analyse pour évaluer la capacité de l'organisation à se développer à l'international afin de valider le projet de déploiement international sur la zone ciblée.	Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe. Les candidat.e.s réalisent : <ul style="list-style-type: none"> Un dossier individuel de management stratégique permettant d'évaluer la pertinence du projet de développement export d'une entreprise réelle. 	CR1.1 Les outils d'analyse stratégique d'évaluation de l'organisation sont mobilisés avec justesse et pertinence (DAS, rivalité élargie, matrice BCG...). La capacité de l'organisation à se développer à l'international est synthétisée au travers d'un diagnostic export exhaustif et argumenté. L'analyse des outils et du diagnostic export permet de valider ou d'invalider avec pertinence le projet de développement sur la zone préconisée.	Management stratégique Communication sociale et collaborative
	C1.2 Effectuer un diagnostic externe de la zone choisie et une matrice de sélection des pays pour sélectionner le ou les pays ayant le potentiel commercial le plus intéressant pour l'entreprise et le risque le plus faible.	En groupe, un projet de développement export d'une entreprise donnée par l'organisme de formation (l'entreprise choisie peut-être la même que celle du dossier de management stratégique). Les candidat.e.s réalisent plusieurs parties distinctes comprenant :	CR1.2 Le diagnostic externe de la zone comprend des informations fiables et actualisées. La méthodologie micro-macro environnement est respectée. Les pays présentant une opportunité de marché sont analysés au travers d'une matrice sur la base de critères pertinents. Le résultat de la matrice permet de mettre en exergue les marchés prioritaires pour l'entreprise.	Management stratégique
	C1.3 Réaliser une étude de marché sur les marchés prioritaires en utilisant les informations fiables et actualisées pour cerner en détail les potentialités du (ou des) marché (s) choisi(s) afin de faire des prévisions de ventes et convaincre la direction de l'intérêt de s'implanter sur ce marché.	<ul style="list-style-type: none"> Un diagnostic interne de l'entreprise C1.1 Un diagnostic externe de la zone choisie C1.2 Une matrice de sélection de marché C1.2 Une étude de marché du marché choisi C1.3 	CR1.3 L'étude de marché détaillée de façon précise et fiable la demande, la concurrence, l'environnement du ou des marchés choisis.... La démarche d'étude est ordonnée et structurée	Stratégie de développement à l'international

Compétences et évaluations au regard des référentiels

	<p>C1.4 Déterminer la stratégie de développement internationale de la zone ou des pays choisis en analysant l'étude de marché pour définir le plan d'actions opérationnel en fonction des caractéristiques du ou des pays afin de satisfaire aux objectifs de la direction.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une proposition de stratégie de développement à l'international C1.4 • Un plan d'action adapté à la zone C1.4 <p>Les productions écrites réalisées en groupe sont présentées à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p>	<p>CR1.4 Les préconisations tiennent compte de la stratégie d'internationalisation globale de la direction.</p> <p>La stratégie choisie est en cohérence avec les spécificités de la zone ou des pays choisis. Elle prend en compte les risques liés au marché. Le plan d'action proposé est structuré, clair et pertinent. Il définit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les objectifs à atteindre • Les différentes étapes • La planification • Les allocations de ressources <p>Il permet de déployer le développement international de la zone ou des pays concernés.</p>	<p>Conduite d'un projet export 1</p>
	<p>C1.5 Optimiser les stratégies d'achats directs et indirects en les analysant à l'aide d'une matrice d'analyse du portefeuille d'achat pour améliorer la gestion des ressources dans une démarche d'achat durable en fonction de l'évolution du secteur et de la stratégie d'entreprise.</p>	<p>Etude de cas individuelle écrite, réalisée en centre de formation.</p> <p>A partir d'un contexte donné le, la candidat.e propose :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une optimisation de la stratégie d'achat actuelle C1.5 • Un sourcing fournisseur C1.6 • Un choix de fournisseurs C1.8 • Une procédure d'appel d'offre adaptée à la situation C1.7 	<p>CR1.5 La matrice Kraljic définit la stratégie achat actuelle et la segmentation des fournisseurs avec justesse. Le classement catégorie d'achat et fournisseur représente avec justesse la réalité de l'entreprise.</p> <p>Les axes d'amélioration possibles sont identifiés et les propositions de gestion des ressources sont réalistes et adaptées au contexte de l'entreprise.</p>	
	<p>C1.6 Sourcer, à l'aide d'une matrice critériée, les fournisseurs en utilisant les outils de e-sourcing</p> <p>(Plateformes, places de marché) pour sélectionner les plus adaptés au contexte d'entreprise afin de constituer un panel dans une démarche d'achat responsable en vue d'une consultation ultérieure.</p>		<p>CR1.6 Les plateformes d'approvisionnement choisies sont pertinentes (Global source...). Les grilles de critères de sélection des fournisseurs sont réalisées en fonction d'une démarche d'achat durable, d'éthique des affaires et de la complexité particulière de par les contraintes dues à l'éloignement, les différences de pratiques, de cultures et de législations. La recherche permet d'obtenir un panel de fournisseurs performants.</p>	<p>Stratégie d'achat et de sourcing</p>
	<p>C1.7 Emettre des appels d'offres internationaux (AOI) dans la langue appropriée auprès des fournisseurs présélectionnés en s'appuyant sur le cahier des charges rédigé en collaboration avec les services concernés pour</p>		<p>CR1.7 Les différentes procédures d'AOI sont utilisées avec pertinence (ouverts, restreints). L'importance des critères de choix est mentionnée avec précision (prix, délai, techniques...).</p>	

Compétences et évaluations au regard des référentiels

	obtenir des offres commerciales et techniques en réponse aux besoins exprimés par l'organisation.			
	C1.8 Choisir le partenaire/fournisseur alliant la meilleure combinaison coût-délai-qualité-éthique, en procédant à l'analyse des offres (critères d'attribution, pondération des critères, notation) et de leur impact sur la création de valeur afin de conclure le contrat.		CR1.8 Le fournisseur est choisi en fonction du niveau de création de valeur pour l'entreprise : Valeur économique : maximisation du taux de marge à court terme, maîtrise des coûts directs et indirects, impact sur le BFR et/ou sur les stocks, conditions de règlement... Gestion des risques : analyse des différentes natures de risques en fonction du couple entreprise/marché et de leur impact et degré de gravité. Valeurs éthiques : respect d'une démarche d'achat durable.	
BLOC 2 Mettre en œuvre la stratégie de développement international sur sa zone				
Conception du projet de développement international sur sa zone	C2.1 Préconiser les adaptations du mix (produits, packaging, prix, positionnement...) nécessaires à une adéquation optimale aux exigences de la future clientèle en prenant en compte les contraintes de l'organisation afin d'atteindre les objectifs fixés par la direction dans une démarche RSE.	Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe. En groupe les candidat.e.s proposent un plan de développement import et export d'une entreprise donnée par l'organisme de formation. Il comprend : <ul style="list-style-type: none"> • Un mix marketing C2.1 • La rédaction des conditions générales de vente et/ou d'achat C2.2 • La détermination d'un prix de vente et/ou d'achat C2.3 • La construction de l'offre commerciale C2.4 	CR2.1 Les préconisations prennent en compte la stratégie, les objectifs fixés et les spécificités culturelles, réglementaires et commerciales de la zone. Elles détaillent : <ul style="list-style-type: none"> • Une adaptation du produit en lien avec les résultats de l'étude de marché. • Une adaptation du prix en fonction du positionnement souhaité suite à l'étude de l'offre et de la demande. • Une adaptation de la communication en lien avec les aspects interculturels. • Une décision sur les modes de présence adaptée au contexte. 	Conduite d'un projet export 2 Droit des affaires
	C2.2 Rédiger les conditions générales de vente et/ou d'achat en prenant en compte la politique commerciale de l'organisation (modalités de paiement, délais de livraison, délai de rétractation, etc...) pour constituer la base légale des relations avec les partenaires afin de se prémunir contre les risques de litiges, de retard et/ou de défaut de paiement.	<ul style="list-style-type: none"> • La mise en œuvre d'une démarche de prospection C2.6 • La rédaction d'un contrat de vente, ou de distribution C2.8 • L'établissement d'un plan de suivi commercial C2.9 	CR2.2 Les CGV et/ou CGA respectent la réglementation et les spécificités du commerce international. Elles sont rédigées de façon claire et lisible par l'ensemble des parties prenantes.	Droit des affaires

Compétences et évaluations au regard des référentiels

	C2.3 Répertoire l'ensemble des coûts propres à l'importation ou l'exportation envisagée pour fixer un prix de vente ou un prix d'achat maximum afin de respecter les objectifs de rentabilité fixés par la direction.	Les propositions écrites sont présentées à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation. <u>Mise en situation professionnelle orale individuelle reconstituée en centre de formation.</u>	CR2.3 Les calculs intègrent l'ensemble des coûts spécifiques à un achat ou une vente à l'international : logistique, douane, frais de paiements internationaux... Les calculs sont justes et le prix de vente ou d'achat préconisé est réaliste et adapté à la zone.	Conduite d'un projet export 2
	C2.4 Construire une offre commerciale export dans le respect des contraintes administratives et réglementaires de la zone pour satisfaire la demande locale en vue de son acceptation voire de sa négociation.	Le, la candidat.e tire au hasard un cas de négociation complexe. Après 30 minutes de préparation il, elle conduit la négociation en anglais et/ou dans une autre langue étrangère avec d'actuels partenaires ou des prospects dans le but de conclure un accord dans le respect des objectifs fixés. C2.5 et C2.7	<u>Production écrite individuelle réalisée en centre de formation.</u>	CR2.4 L'offre commerciale respecte : • Les réglementations spécifiques à la vente d'un produit/service sur la zone choisie. Les contraintes dues aux conditions de la vente (incoterm, moyen et délai de paiement, délai de production...).
zone Mise en œuvre du projet de développement international sur sa	C2.5 Communiquer en langues étrangères à l'écrit et à l'oral avec les partenaires (clients, fournisseurs, parties prenantes du projet...) pour promouvoir l'organisation, animer des présentations et négocier avec efficacité dans un contexte interculturel.	Le, la candidat.e réalise une production individuelle écrite en anglais et/ou en LVB visant à promouvoir une organisation donnée (dossier de presse, plaquette, argumentaire...).	CR2.5 A l'écrit : Obtenir un niveau B2 au TOEIC ou au TOEFL en anglais. La production écrite est rédigée de façon professionnelle avec un vocabulaire juste et adapté. A l'oral : Obtenir une moyenne de 12/20 aux oraux d'anglais et de la LV2 choisie	Négociation internationale Anglais des affaires LVB
	C2.6 Prospecter en participant à des salons physiques et/ou virtuels et en mettant en œuvre des stratégies multicanales pour rechercher des futurs partenaires et clients afin de développer le portefeuille clients de l'entreprise dans un écosystème digitalisé.		CR2.6 La démarche de prospection est méthodique et adaptée à la culture et aux contraintes du pays : • La clientèle cible est définie avec pertinence. Les fichiers sont qualifiés.	Management interculturel
	C2.7 Mener une négociation internationale complexe en étudiant les usages et les codes culturels des parties prenantes pour éviter tout risque d'incompréhension ou de malentendus afin de contractualiser des partenariats respectueux et pérennes.		CR2.7 Les techniques de négociation sont maîtrisées et adaptées au contexte culturel et réglementaire de la zone. L'accord conclu respecte l'éthique des affaires.	Négociation internationale
	C2.8 Contractualiser la vente, l'achat et/ou le partenariat en conciliant les intérêts des deux parties dans une démarche éthique pour sécuriser la relation et le respect des contraintes juridiques, légales et culturelles du marché.		CR2.8 Les différents contrats de vente (vente, distribution, agent) ou d'achat à l'international sont maîtrisés.	Droit des affaires

Compétences et évaluations au regard des référentiels

			<p>Les clauses indispensables à la vente ou à l'achat sont incluses dans le contrat.</p> <p>Les contrats sont rédigés dans le respect des deux parties.</p>		
	<p>C2.9 Animer un réseau de partenaires à l'international en adaptant la communication, les supports et les techniques aux spécificités culturelles et aux usages locaux pour développer les ventes et pérenniser les relations commerciales.</p>		<p>CR2.9 Les techniques d'animation choisies sont adaptées au contexte culturel et réglementaire de la zone (réunion en physique ou à distance, challenge de ventes, formations à distance régulières sur les produits et/ou les évolutions de l'entreprise, mise en place d'un outil collaboratif, outils de communication adaptés aux pays...).</p>	<p>Management interculturel</p>	
BLOC 3 Mettre en œuvre la stratégie de développement international sur sa zone					
Administration des ventes à l'export	<p>C3.1 Contrôler l'enregistrement de la commande saisie par l'assistant.e export dans le progiciel de gestion (ERP) dédié pour mettre en œuvre l'ensemble du processus de gestion des commandes au sein des services concernés (logistiques, financiers, ADV...).</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle écrite</u> reconstituée par groupes au sein du centre de formation. Dans le cadre d'un plan d'action de développement international donné, les candidats.es :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vérifient au niveau administratif l'ensemble de la chaîne documentaire en lien avec le contexte. Il détecte les erreurs, les corrige et diffuse la correction aux différentes parties prenantes. C3.1 C3.2 • Organisent, à l'aide d'un outil choisi ou donné par le centre de formation, la réalisation de la commande de bout en bout. C3.3 • Rédigent les mails destinés aux différentes parties prenantes. (en français et en anglais) C3.4 • Elaborent un tableau de bord de suivi avec des indicateurs de risque. C3.4 	<p>CR3.1 Les erreurs dans les enregistrements de commandes sont détectées et corrigées. Le progiciel de gestion de commande est utilisé avec maîtrise.</p>	<p>Gestion de bases de données</p>	
	<p>C3.2 Donner les instructions nécessaires en interne et en externe pour la production et l'expédition de la commande dans le cadre du processus et de la démarche éco-responsable définis par l'entreprise en s'assurant que les risques seront gérés pour délivrer la marchandise dans le respect des conditions du contrat signé</p>		<p>La réalisation écrite est présentée à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p>	<p>CR3.2 Les parties prenantes concernées et leur rôle dans la bonne réalisation de la commande sont identifiés avec pertinence : production, transporteur, assurance, ADV, banque. Les erreurs sont détectées et corrigées avec justesse. Les instructions sont conformes au contrat et utilisent les documents officiels numériques et/ou papier à bon escient. Les couvertures de risques sont détaillées (logistique, douane, paiement, géopolitique...) et adaptées au contrat. Les axes de la démarche écoresponsable de l'entreprise sont respectés lors de la transmission des instructions</p>	<p>Supply Chain Management</p>
	<p>C3.3 Organiser la gestion administrative des obligations documentaires liées à la vente grâce à la digitalisation de la chaîne commerciale en utilisant un outil collaboratif pour coordonner les différentes parties prenantes internes et/ou externes afin de produire les documents nécessaires à la livraison et au paiement.</p>			<p>CR3.3 L'organisation mise en place permet l'exécution de la commande en conformité avec le contrat et les exigences de la zone, en priorisant la culture de la relation client.</p>	

Compétences et évaluations au regard des référentiels

			<p>L'outil collaboratif utilisé est simple et les équipes sont formées à son utilisation (teams, drive, slack...).</p> <p>Les documents nécessaires à l'exportation sont identifiés de façon exhaustive.</p>	
	<p>C3.4 Suivre la bonne réalisation de la commande à l'aide des tableaux de bord, et en assurant l'interface en français et/ou en langues étrangères avec les différentes parties prenantes, pour éviter les risques de non-conformité afin de respecter le contrat et satisfaire au mieux le client.</p>		<p>CR3.4 Les risques associés à la spécificité de la zone et de la commande sont identifiés avec exhaustivité.</p> <p>Les tableaux de bords de suivi comprennent des indicateurs pertinents (KPI du service client). Ils permettent d'anticiper les risques de non-conformité.</p> <p>Les e-mails sont rédigés de façon claire et compréhensible par tous en français et en langues étrangères.</p> <p>L'entretien et les conclusions de l'échange avec les parties prenantes sont consignés et traçables informatiquement</p>	
Administration des achats à l'import	<p>C3.5 Calculer les besoins exacts des services et/ou de la production de l'entreprise en respectant la stratégie d'achat définie pour générer les approvisionnements et optimiser le stock dans un objectif d'achat durable.</p>	<p><u>Etude de cas individuelle</u> réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive importatrice.</p> <p>Le, la candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calcule les stocks, les besoins en approvisionnement de l'entreprise et les coûts associés. C3.5 • Anticipe les obligations administratives et douanières d'une importation C3.6 • Choisit les régimes et procédures douanières adaptés C3.6 • Analyse les achats réalisés et la performance du fournisseur en fonction des critères donnés et identifie-les non conformités C3.7 et C3.8 • Rédige les documents et mails permettant de traiter les éventuels litiges C3.7 	<p>CR3.5 La stratégie d'achat globale de l'entreprise et ses process sont pris en compte pour l'évaluation des besoins.</p> <p>Les calculs des besoins en approvisionnement et les stocks de sécurité sont justes et prennent en compte les risques de l'achat international (production, transfert de devises, délais d'acheminement...).</p>	Conduite d'un projet export 3
	<p>C3.6 Préparer les formalités d'importation en respectant les contraintes légales et réglementaires à l'importation pour anticiper les risques liés au dédouanement import et pouvoir disposer des marchandises le plus rapidement possibles.</p>		<p>CR3.6. Les formalités sont préparées avec rigueur et prennent en compte l'incoterm et l'ensemble des éléments du contrat d'achat. Les choix sur le plan douanier optimisent les frais et process d'importation. Les formalités sont anticipées au maximum.</p> <p>Les risques sont évalués et anticipés avec pertinence.</p>	
	<p>C3.7 Superviser le contrôle qualitatif et quantitatif de l'arrivage de marchandises et la mise en stock pour identifier les non conformités, retard de livraison, contrefaçons et mettre en œuvre les recours possibles.</p>		<p>CR3.7 Les non conformités sur les arrivages sont identifiées et reportées informatiquement pour assurer leur traçabilité.</p> <p>Les certificats d'inspection et documents nécessaires à la revente ou à l'utilisation des</p>	

Compétences et évaluations au regard des référentiels

			<p>marchandises sont fournis en fonction de la commande.</p> <p>Les recours à mettre en place sont préparés dans le respect de la réglementation du commerce international et du pays concerné.</p>	
	<p>C3.8 Vérifier le respect des obligations des deux parties (client-fournisseur) avec les indicateurs de performance définis par la direction pour assurer une relation commerciale stable et durable avec les fournisseurs afin de renforcer la politique RSE de la société.</p>		<p>CR3.8 Le fournisseur respecte les critères coût-délai-qualité-éthique.</p> <p>Les indicateurs de la performance des achats sont utilisés avec maîtrise. Ils respectent la démarche RSE tels que : Coût carbone du transport, recyclage, impacts sociétaux.</p> <p>Les obligations de l'acheteur sont respectées (paiement à échéance...).</p>	
<p>Coordination ADA-ADV</p>	<p>C3.9 Superviser les tâches des assistant(e)s import et export en contrôlant la bonne exécution de l'administratif pour anticiper les éventuels problèmes et informer le client ou le fournisseur des risques de non-conformité afin de trouver une solution collégiale</p>	<p>Etude de cas individuelle réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive.</p> <p>Le, la candidat.e contrôle la chaîne documentaire complète d'une situation d'import-export et identifie les risques associés.</p> <p>Il, elle apporte les rectifications nécessaires, rédige les mails d'information aux fournisseurs et/ou clients. C3.9</p>	<p>CR3.9 L'ensemble des obligations et spécificités de la chaîne documentaire afférentes à l'ADA-ADV est appréhendé avec justesse.</p> <p>Les risques et leurs couvertures associés sont identifiés et mis en place avec pertinence.</p>	<p>Management de l'ADA-ADV</p>
<p>BLOC 4 Piloter l'activité internationale de sa zone dans une démarche responsable</p>				
<p>Mise en place d'une démarche d'amélioration continue sur sa zone</p>	<p>C4.1 Assurer une veille stratégique à l'international en mobilisant des outils numériques pour disposer de tous les éléments d'information nécessaires pour saisir les opportunités à l'international et faire évoluer en temps réel les process et les obligations</p>	<p>Mise en situation professionnelle reconstituée orale par groupe réalisée en centre de formation.</p> <p>Le collectif s'appuie sur une recherche documentaire effectuée au préalable pour présenter un sujet spécifique à une thématique en lien avec l'international. C4.1</p>	<p>CR4.1 Les étapes de mise en place d'une veille sont définies avec pertinence et adaptées à la zone choisie et aux objectifs fixés (contexte économique, géopolitique, marché cible, clientèle, produits, démarche RSE...).</p> <p>Les sources et les sites choisis sont fiables et reconnus. Les mots clefs et les requêtes sont pertinents. L'information remontée par la veille est en cohérence avec les objectifs et le choix de la diffusion des informations est réalisé avec discernement</p>	<p>Enjeux Géopolitiques</p> <p>Conférences</p> <p>RSE</p>
	<p>C4.2 Etudier les processus import-export de l'entreprise, à l'aide d'un logigramme, pour repérer et spécifier les événements manquants (vérifications, contrôles, enregistrements...) par rapport aux spécificités de sa zone dans une démarche d'amélioration continue et de RSE.</p>	<p>Mise en situation professionnelle réelle écrite individuelle</p> <p>Suite à son expérience en situation réelle, le, la candidat.e réalise une production écrite détaillant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'étude du processus des flux entrants et sortants de l'organisme à l'aide d'un logigramme 	<p>CR4.2 Le logigramme réalisé décrit complètement l'activité d'import-export.</p> <p>Il permet de visualiser de façon séquentielle et logique les actions à mener en mettant en évidence les gaspillages ou non-valeur ajoutée des éléments du processus, dans une démarche d'amélioration continue sur sa zone</p>	<p>Gestion prévisionnelle</p>

Compétences et évaluations au regard des référentiels

	<p>C4.3 Ajuster l'organisation de l'activité d'importation exportation, sur la zone, en utilisant les outils collaboratifs pour pallier aux évènements manquants repérés afin de renforcer l'agilité de l'entreprise et de gagner en efficacité.</p>	<p>et l'identification d'un ou de plusieurs dysfonctionnements.C4.2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les ajustements organisationnels visant à résoudre le(s) dysfonctionnement(s) et l'utilisation d'un outil collaboratif C4.3 	<p>CR4.3 Les ajustements sont pertinents et permettent de gagner en efficacité. L'outil collaboratif choisi (drive, Trello, teams...) est en cohérence avec le contexte de l'organisation et les parties internes et externes concernées par les modifications.</p>	
	<p>C4.4 Recenser les ressources nécessaires à la réalisation des objectifs économique, social et environnemental fixés par la direction sur chacun des marchés de la zone en utilisant un outil méthodologique d'Organigramme Tâches du Projet (OTP ou WBS en anglais) pour faciliter la mise en place du projet de développement et permettre l'élaboration du budget.</p>	<p>Mise en situation professionnelle reconstitué écrite par groupes Dans le cadre d'un projet défini par une organisation extérieure (association, entreprise), les candidats.es :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définissent les ressources nécessaires à la réalisation du projet.C4.4 • Organisent, à l'aide d'un outil méthodologique, le projet de bout en bout. C4.4 • Elaborent le budget relatif à la mise en œuvre du projet. C4.5 • Réalisent un reporting auprès de l'organisation commanditaire C4.8 <p>Le projet donne lieu à l'établissement d'un rapport écrit, présenté à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p>	<p>CR4.4 Les moyens humains, financiers et matériels identifiés sont adaptés à chacun des marchés de la zone. Ils permettent de respecter les objectifs de performance globale fixés par la direction. L'outil choisi (GANNT, Organigramme, mind Map...) permet de définir de façon claire les ressources nécessaires à chaque étape du projet d'import et/ou export</p>	<p>Gestion de projet</p> <p>Analyse financière</p>
	<p>C4.5 Elaborer le budget relatif au développement de sa zone en analysant les contraintes et les risques au regard des objectifs fixés par la direction pour déterminer les objectifs minimums à atteindre dans une démarche responsable afin de le soumettre à la direction en vue de son ajustement ou de son acceptation.</p>	<p>Etudes de cas individuelles écrites. A partir de plusieurs cas complexes d'entreprises souhaitant s'internationaliser le, la candidat.e.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etablit un budget et un compte de résultat prévisionnel sous une forme différentielle et apprécie le risque de ne pas atteindre le CA critique. C4.4 et C4.5 	<p>CR4.5 Le budget prévisionnel comprend l'ensemble des ressources nécessaires au respect des objectifs de développement fixés par la direction (ressources humaines, financières et matériels...).</p> <p>Les dépenses sont optimisées et la prise en compte d'une démarche responsable est identifiée (déplacements, logistiques globales, matériel réduit...).</p>	
	<p>C4.6 Constituer les dossiers permettant de mobiliser les dispositifs de soutien à l'international disponibles pour aider l'entreprise à se développer à l'international afin de limiter les coûts et les risques</p>		<p>CR4.6 Les dispositifs d'aide à l'exportation sont connus (prêt de développement export, crédit d'impôt export, assurance prospection, aides régionales...). Les plateformes et services en lien avec les aides sont identifiés. Les obligations pour bénéficier des aides sont listées de façon exhaustives et mises en relations avec les caractéristiques de l'organisation.</p>	

Compétences et évaluations au regard des référentiels

Optimisation d'une stratégie d'import-export	<p>C4.7 Suivre l'activité de sa zone en analysant des indicateurs de suivi en lien avec l'activité et la zone concernée à l'aide de tableur pour identifier et analyser les écarts par rapport aux objectifs fixés afin de proposer des ajustements à la direction dans un objectif de performance globale.</p>	<p>Elabore un budget de trésorerie à court terme et propose des solutions face aux insuffisances de trésorerie prévisibles. C4.4 et C4.5</p> <p>Etudie la possibilité de faire financer l'action d'exportation. C4.6</p> <p>Etablit un diagnostic de la situation et des performances C4.7</p> <p>Propose des mesures d'amélioration des points faibles au sein d'un reporting. C4.8</p>	<p>CR4.7 Les indicateurs de suivi sont pertinents et prennent en compte le contexte spécifique de la zone et de l'activité (géopolitique, aléas douaniers, problèmes logistiques ...).</p> <p>Les logiciels ou tableurs choisis sont utilisés avec maîtrise. Les formules de calcul sont exactes. Le, la candidat.e valide le niveau 5 du traitement des données du programme PIX.</p> <p>Les écarts (favorables ou défavorables) sont mis en exergue. Leurs origines et leurs fréquences sont analysées avec pertinence.</p> <p>Les propositions d'ajustements sont argumentées et réalistes. Elles s'insèrent dans une démarche de performance globale (économique, sociale et environnementale).</p>	
	<p>C4.8 Réaliser un reporting commercial périodique en collectant et analysant les données relatives à la zone concernée pour cibler les axes d'amélioration possible afin de permettre une prise de décision globale et spécifique à la zone en matière de stratégie internationale de l'organisation</p>		<p>CR4.8 Le reporting en français et en anglais (ou dans une autre langue) est claire, chiffré et synthétique.</p> <p>Les données du reporting sont réelles. Elles ont été triées et analysées avec pertinence. Les périodes analysées sont précisées.</p> <p>Les outils utilisés sont maîtrisés (power point, Excel, logiciel gratuit de reporting...) et rendent le reporting attrayant pour les équipes et la direction.</p> <p>Il facilite la prise de décision collégiale quant à l'ajustement de la stratégie internationale de l'organisation.</p>	

Les compétences qui sont évaluées en entreprises sont les suivantes :

Capacité à émettre un avis constructif sur un projet, des informations.

Capacité à prendre du recul.

Capacité à faire émerger des idées nouvelles

Capacité à penser collectif, à renforcer la cohésion. "Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin"

Capacité à s'intégrer au sein d'une équipe, à collaborer en bonne intelligence et fédérer l'équipe pour atteindre un objectif commun

Compétences et évaluations au regard des référentiels

Capacité à savoir prendre du recul pour analyser ses émotions et celles des autres pour ne pas les subir.

Capacité à se mettre au service de l'entreprise, de ses collègues mais aussi capacité à se mettre au service du client.

Capacité à argumenter et contre argumenter, à vendre ses idées, à convaincre.

Capacité à écouter, rebondir et interagir.

Capacité à s'adapter à des personnes, à des situations changeantes, en évolution.

Capacité à être proactif, audacieux, force de proposition, aller vers le Maître d'Apprentissage.

Capacité à s'exprimer clairement, à délivrer un message précis, concis, structuré et clair.

Capacité à être autonome (agir seul)

Capacité à se faire confiance et à avoir confiance en l'autre.

Capacité à voir le chemin pour atteindre l'objectif.

Capacité à prioriser, à identifier les choses essentielles des autres qui le sont moins.

BACHELOR RZIE		Nbre heures	Cours	Autonomie	Dont partiel	Evaluations
Développer le potentiel commercial international sur sa zone						
Bloc 1	Management stratégique	40	38	2		Dossier écrit individuel
	Stratégie de développement international	28	25	3		Dossier écrit groupe + partie individuelle
	Communication sociale et collaborative	12	12			Dossier individuel
	Conduite d'un projet export 1	7	2	5	0.5	Dossier écrit + oral individualisé
	Stratégie d'achat et sourcing	30	27	3	3	Etude de cas individuelle écrite
	TOTAL	117	104	13		
Mettre en œuvre la stratégie de développement sur sa zone						
Bloc 2	Droit des affaires	30	28	2		Dossier écrit de groupe (intégré dans conduite d'un projet export 2)
	Conduite d'un projet export 2	14	4	10	1	Dossier écrit groupe + oral individualisé
	Négociation internationale	30	28	2	1	Cas individuel de négociation orale dans un contexte interculturel
	Management interculturel	28	25	3		
	Anglais des affaires	40	36	4	4	Partiel écrit (commun LVA+LVB) + oraux + TOEIC/TOEFL
	Langue B	40	36	4		
TOTAL	182	157	25			
Manager l'administration des achats et des ventes à l'international						
Bloc 3	Management de l'ADA-ADV	32	29	3	4	Etude de cas individuelle écrite
	Conduite d'un projet export 3	8	2	6	0.5	Dossier écrit de groupe + oral individualisé
	Supply chain management	20	20			Business game
	Gestion des bases de données	14	12	2	2	Epreuve sur poste informatique
	TOTAL	74	63	11		
Piloter l'activité internationale de sa zone dans une démarche responsable						
Bloc 4	Enjeux géopolitiques	24	22	2		
	Conférences	20	15	5	0.5	Travail de groupe portant sur une recherche documenté présenté à l'oral
	RSE	14	14			
	Gestion de projet	28	16	12	0.5	Dossier écrit de groupe + oral individualisé
	Analyse financière	21	21		2	Etude de cas individuelle écrite
	Gestion prévisionnelle	20	20		2	Etude de cas individuelle écrite
	TOTAL	127	108	19		
TOTAL GÉNÉRAL		500	432	127		

Le titre de responsable de zone import export s'obtient :

par la capitalisation des 4 blocs de compétences

une expérience en entreprise de minimum 24 semaines

une analyse argumentée à l'oral, à partir d'un dossier écrit, du retour d'expérience de la situation en entreprise devant un jury