Certifications

Mise à jour : 28.06.2022

TP Responsable en commerce international

NIVEAU DE CERTIFICATION VI

NIVEAU FRANÇAIS II

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises D1406 : Management en force de vente M1701 : Administration des ventes

CODE NSF

312p Gestion des échanges commerciaux

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à piloter et mettre en œuvre l'action commerciale de l'entreprise sur les zones confiées, assure la gestion économique, administrative et financière de l'activité à l'internationale, prospecte et vend, développe les ventes en volume et en valeur, assure l'animation du réseau (agences commerciales/distributeurs/agents) dont il est responsable. Il peut être amené à négocier des achats pour le compte de son entreprise.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Réaliser le diagnostic interne de l'entreprise
- Réaliser le diagnostic marché à l'international
- Définir la stratégie commerciale à l'international
- Définir un plan d'actions commerciales à l'international.
- Cibler les prospects et clients à l'international
- Préparer et organiser l'action commerciale
- Réaliser l'action commerciale (prospecter, négocier , vendre, acheter)
- Evaluer l'action commerciale
- Fidéliser la clientèle
- Constituer une équipe commerciale
- Animer l'équipe commerciale
- Manager un projet de développement à l'international
- Etablir des contrats commerciaux
- Gérer les risques financiers à l'international
- Coordonner les modalités d'acheminement de biens ou de services

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Voie d’accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Candidature individuelle
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Assistant(e) import-export

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022