

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser tous les aspects de la négociation commerciale dans un contexte international
- Avoir une bonne connaissance des marchés étrangers (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des connaissances économiques et juridiques.
- Maîtriser la logistique internationale et le fonctionnement des douanes.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Accompagnement et suivi individualisé de l'enseignement pour l'adapter aux besoins des étudiants
- Stages professionnels
- Bourse ERASMUS possible
- Travail de groupe en informatique
- Cours optionnels de chinois et luxembourgeois

Durée et prise en charge de la formation

- 7 h/ jour
- Un total de 1350h de formation

120
ECTS

Public et Pré requis

- Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Coordonnée Référent Handicap: refhand@dlsmetz.net
- Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel

Suivi et évaluation des résultats

- Examens selon les modalités définis au référentiel du diplôme

Modalités de recrutement

- Inscription et sélection sur Parcoursup

PROGRAMME

1. Culture Générale et Expression (français)

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement
- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

2. Langues vivantes étrangères

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions orales

3. Culture Economique, Juridique et Managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.

4. Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

- Collecte, analyse, exploitation et communication des données clients/fournisseurs
- Production de messages écrits et/ou oraux en français et en anglais
- Suivi et pérennisation de la relation client /fournisseur
- Coordination avec les services et entités de l'organisation
- Proposition de solutions adaptées à chaque situation
- Contribution à l'animation d'un réseau professionnel en France et à l'étranger

PROGRAMME

5. Mise en œuvre des opérations internationales

- Organisation, contrôle et suivi de la réalisation d'un contrat international
- Evaluation des conséquences des choix opérés
- Mesure des risques, gestion de leur couverture, des sinistres et des litiges
- Contrôle et suivi des processus et de la chaîne documentaire
- Evaluation des prestataires de services sollicités
- Proposition de pistes d'amélioration de gestion des opérations
- Tenue et analyse des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations

6. Participation au développement commercial international

- Réalisation d'une veille sur l'environnement global de l'entreprise
- Analyse et synthèse d'informations sur un marché cible
- Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible
- Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise
- Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente

MAJ_janvier 2022_II



Organisme certifié QUALIOP1

Pour plus d'informations, contacter le Campus au **03 87 20 02 14**
ou adresser un mail à : **sup@dlsmetz.net**

Référent handicap : **refhand@campuslasallemetz.net**

CAMPUS LA SALLE - 2, rue Saint-Maximin - 57070 METZ

www.dlsmetz.net/campus-de-la-salle/