

Formation par alternance

93 %
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN EN 2018

Programme

La formation en alternance est validée par un diplôme de niveau 6, reconnu par l'Etat, inscrit au répertoire national des certifications professionnelles.

Stratégie commerciale et de prospection à l'international

- Analyse commerciale et stratégie marketing
- Mise en place de la stratégie de prospection
- Analyse du marché
- Etude de la concurrence et de positionnement
- Analyse des actions de prospections mises en place

Négociation des ventes et gestion du portefeuille client à l'international

- Négociation à l'international
- Gestion de son portefeuille client
- Elaboration d'offres commerciales adaptées
- Actions de fidélisations

Animation d'un réseau de partenaires et management d'une équipe à l'international

- Gestion d'un réseau de distributeurs
- Sélection et animation des partenariats à l'international
- Recrutement des collaborateurs
- Management quotidien des équipes commerciales
- Suivi d'activité commerciale

Gestion administrative, logistique et financière à l'international

- Organisation et suivi des ventes
- Rédaction des contrats de vente
- Procédures douanières et logistiques
- Suivi d'activité et reporting

Validation des connaissances : Oral de négociation, étude de cas de développement commercial à l'international, oral d'animation d'équipe commerciale, étude de cas de gestion administrative et financière.

Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique, et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues pour l'année : 644 heures

Profil requis

- ✓ Organisation et rigueur
- ✓ Maîtrise de l'anglais
- ✓ Sens de la relation
- ✓ Profil commercial

Conditions d'admission

- ✓ Être titulaire d'un BAC+2, de préférence secteur commercial
- ✓ Retrait des dossiers d'inscription à partir de juillet
- ✓ Évaluation écrite de positionnement en octobre
- ✓ Entretien de motivation + oral d'anglais en décembre
- ✓ Recherche d'un tuteur en entreprise
- ✓ Signature du contrat unique d'alternance
- ✓ Rentrée à la CCI formation alternance en **février**

Renseignement et pré-inscription au POINT A

Merci de prévoir une pièce d'identité



14 rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
du lundi au jeudi de 8h à 16h
Tél 24 69 49

www.pointa.nc

Code ROME : M1101 - M1102

CHARGÉ.E D'IMPORT/EXPORT

Le chargé d'import/export est en charge de la mise en place et du suivi de l'activité commerciale à l'international de la société. Il négocie et met en place des partenariats internationaux (fournisseurs, distributeurs), il veille à la réalisation des objectifs commerciaux fixés en organisant et suivant l'activité de son équipe commerciale. Il manage son équipe commerciale au quotidien et fait du reporting d'activité à la direction de son entreprise.

Domaines d'activité

Développement de nouveaux marchés dans un pays ou une zone de pays

- Réaliser des études de marchés et prospector des clients potentiels
- Proposer et assurer les opérations commerciales et la promotion de produits en tant qu'ambassadeur de son entreprise à l'étranger

Animation et gestion de son secteur

- Animer, organiser et coordonner la force de vente et ses activités, veiller au recouvrement
- Négocier avec des clients et des groupements d'achat
- Mettre en place les référencements des centrales
- Analyser les résultats commerciaux et proposer des actions pour les améliorer

Contribution à la politique commerciale à l'export

- Assurer un reporting à la direction commerciale : résultats, concurrence, tendances, caractéristiques culturelles, normes spécifiques, etc.
- Fixer les objectifs opérationnels et veiller à la bonne gestion interne de l'export

Missions

Selon les entreprises, les responsabilités seront variées. Le chargé d'import/export définit et met en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel, il doit également gérer la gestion administrative, financière et logistique de l'export ainsi que le développement de son marché.

Débouchés

- ❖ Assistant chef de produits à l'international
- ❖ Chargé des achats à l'international
- ❖ Chargé import/export

Statut

- ❖ Salarié en contrat unique d'alternance
- ❖ Rémunéré par l'employeur suivant le barème en vigueur
- ❖ Salaire exonéré des charges patronales
- ❖ Couverture sociale CAFAT prise en charge par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie