

### LE BACHELOR

Le Bachelor « Responsable de zone import-export », titre certifié par l'Etat (certification CNCP niveau II), est une formation bac + 3 qui complète le BTS « Commerce International ».

Il se prépare en 1 an et peut déboucher sur un emploi dans le domaine du commerce international.

### LES SPECIFICITES DE LA FORMATION

C'est une formation professionnalisante qui débouche sur des compétences opérationnelles.

Cette formation prévoit notamment :

- Le renforcement du niveau d'anglais et de la deuxième langue vivante (allemand, espagnol ou italien).
- L'approfondissement des techniques de gestion, de management et de négociation à l'international.
- Une approche du management interculturel.
- Une connaissance approfondie de l'environnement géopolitique.
- Une expérience professionnelle en alternance d'un an en contrat de professionnalisation/d'apprentissage ou de 6 mois en contrat de stage.

### LES OBJECTIFS GENERAUX DE L'EXPERIENCE EN ENTREPRISE

La période en entreprise peut être réalisée soit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation/d'apprentissage soit sous convention de stage.

La rémunération des stages est obligatoire à partir de la 309<sup>ème</sup> heure de travail effectif. Le montant minimal de la gratification pour les stages est de 3,90 € / heure, exonéré de charges.

Cette expérience professionnelle doit permettre à l'étudiant de :

- Mettre en pratique des techniques professionnelles liées au commerce international.
- Mettre en œuvre ses connaissances sur le plan linguistique.
- Mener un projet défini par le maître de stage, à l'import ou à l'export.

### ACTIVITES POUVANT ETRE REALISEES DURANT LA PERIODE EN ENTREPRISE

- Réaliser des études de marché : enquête documentaire sur des pays prospectés, étude de la demande, étude de l'offre, étude de la distribution, étude des modes de communication.
- Etudier et prospecter de nouveaux marchés (export ou sourcing).
- Prendre en charge une zone export (ou import) sur le plan commercial et/ou sur le plan administratif.
- Participer au lancement d'un nouveau produit sur un ou plusieurs marchés étrangers.
- Préparer, participer et effectuer une ou plusieurs manifestations commerciales (foires, salons).
- Participer à la mise en place d'une structure export ou import au sein de l'entreprise d'accueil.
- Revoir la politique de communication de l'entreprise : actualisation plaquette, réalisation d'un site Internet...
- Revoir la logistique : choix des transporteurs, des régimes douaniers...
- Gérer les appels d'offre
- Participer aux actions de marketing à l'international
- Rencontrer les clients export et participer à la négociation