

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 ou espagnol).
- 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 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, soit sous convention de stage.

La rémunération des stages est obligatoire à partir de la 309^{ème} heure de travail effectif. Le montant minimal de la gratification pour les stages est de 3,75 € / 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