

FICHE D'IDENTITE DE LA QUALIFICATION VALIDEE

**TITRE DE LA QUALIFICATION : Animateur du développement commercial de la PME-
PMI par l'international et l'innovation**

OBJECTIF PROFESSIONNEL DE LA QUALIFICATION VALIDÉE

Sous la responsabilité du chef d'entreprise ou d'un cadre commercial, le titulaire de la qualification doit être capable de :

- gérer les contraintes et les opportunités créées par les évolutions des échanges commerciaux ;
- analyser les marchés internationaux et organiser une veille stratégique et commerciale ;
- mettre en place et/ou améliorer le service au client, être l'interface entre le client et la production ;
- animer un projet de développement commercial et assurer l'interface avec les acteurs de la production ;
- vendre et acheter sur les marchés et/ou assurer la relation clients/fournisseurs étrangers en anglais et dans une autre langue étrangère ;
- gérer les différences interculturelles et les coutumes et pratiques commerciales spécifiques ;
- présenter, assurer la promotion à l'écrit et à l'oral d'une organisation, d'un produit en français et dans une langue étrangère ;
- utiliser les différentes aides à la PME – PMI pour accompagner son développement commercial en France et à l'international ;
- intégrer les nouvelles technologies de l'information et la communication dans les pratiques professionnelles quotidiennes de l'entreprise ;
- gérer les procédures douanières et les règlements à l'international.

EPREUVES DE QUALIFICATION

Contrôle final :

Epreuve de qualification	Durée	Note éliminatoire
Etude de cas écrite portant sur les enjeux de la PME-PMI et dont l'objet est de vérifier la capacité du candidat à analyser et réagir aux contraintes, menaces et opportunités qui se présentent à une PME-PMI dans son développement commercial et à mettre en place et améliorer le service au client, notamment à l'international	3 h	< 12/20

Rapport avec exposé ou mémoire avec soutenance :

- Objectif :

Vérification des capacités professionnelles du candidat à :

- . conduire son projet long de développement commercial par l'international, c'est-à-dire analyser une situation, à mettre en œuvre une méthodologie, à faire des propositions d'amélioration, à mener une action et à en rendre compte de façon convaincante et pertinente ;
- . conduire une veille stratégique et marketing (analyser les marchés étrangers) ;
- être l'interface entre tous les acteurs du développement de l'entreprise (mise en commun des savoirs, communication interne et externe en intégrant les NTIC dans les pratiques quotidiennes) ;
- . communiquer, argumenter, renseigner en langue étrangère, à l'écrit et à l'oral.

- Thème et conditions de choix :

Le candidat doit présenter un mémoire rendant compte de ses activités en entreprise : mission(s) avec objectif(s) déterminé(s) ou tâches liées au développement commercial de l'entreprise par l'international et l'innovation.

Le thème est choisi avec l'entreprise, le candidat et le centre de formation et concerne le secteur d'activité dans lequel se situe l'entreprise.

- Durée de la préparation : trois mois.

- Conditions et durée de l'exposé ou de la soutenance :

Le contenu du mémoire est déterminé par l'entreprise avec le candidat et l'organisme de formation. Un exemplaire du mémoire est rédigé en langue étrangère choisie en fonction des besoins linguistiques imposés par l'activité internationale de l'entreprise (marchés cibles, projets de développements, etc ...). Un second exemplaire du mémoire est rédigé en français.

Le mémoire est transmis à l'entreprise et aux membres de la commission de correction et d'interrogation 3 semaines avant la soutenance devant ladite commission.

- | | |
|--|------------|
| 1. Soutenance en langue française du mémoire : | 20 minutes |
| 2. Résumé du mémoire en langue étrangère : | 10 minutes |
| 3. Questions – réponses dans la langue étrangère : | 10 minutes |
| 4. Poursuite de l'échange en français sur le contenu du mémoire et de la période en entreprise : | 10 minutes |

- Critères d'appréciation du rapport ou du mémoire et de l'exposé ou de la soutenance :

Les questions porteront sur les capacités du candidat à analyser les enjeux de l'entreprise, à rendre compte de sa contribution au développement commercial de l'entreprise et, à faire une analyse critique de son action et à être une force de proposition.

Autres : Notation en entreprise

Vérification des capacités professionnelles du candidat à se comporter dans ses relations professionnelles, à maîtriser les concepts et pratiques professionnels, et à analyser les activités et résultats.

Insuffisant	Passable	Bien	Très bien
0	1	2	3

CONDITIONS D'ADMISSIBILITE

	Mémoire	Soutenance	Entreprise	TOTAL
Insuffisant	0	0	0	
Passable	1	1	1	
Bien	2	2	2	6
Très bien	3	3	3	9

Pour être admis, le candidat doit avoir obtenu **12/20** à l'étude de cas et **6** à la somme des notations relatives au mémoire, à la soutenance et à la notation en entreprise, dont **2** minimum pour la notation en entreprise. La note **0** dans l'un de ces trois domaines **est éliminatoire**.

OBSERVATIONS