



Programme

OPTION VENTE & NEGOCIATION INTERNATIONALE

OBJECTIFS :

- Comprendre les enjeux du commerce international
- Prospecter et développer un portefeuille clients à l'international
- Adapter la communication et l'argumentaire à des contextes culturels variés
- Négocier et conclure des ventes à l'international

MODULES SPECIFIQUES :

- Commerce et environnement international
- Vente internationale
- Négociation commerciale internationale
- Communication interculturelle

MATIÈRES GÉNÉRALES :

CONSEILLER ET GERER LA RELATION ANNONCEUR :

- Création et développement de clientèle
- Construction de la proposition
- Présentation, négociation et vente de la proposition
- Suivi de la relation
- Ateliers de relations commerciales

ANGLAIS - LV1 :

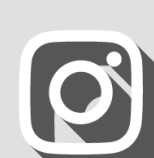
- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Compréhension de documents écrits

REALISER UNE VEILLE OPERATIONNELLE :

- Participation à l'organisation de la veille informationnelle
- Mise en œuvre et exploitation de la veille
- permanente / d'une recherche ponctuelle
- Contribution à la qualité du système d'information

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE :

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière
- cohérente et argumentée





Programme

Pré-requis :

- Titulaire d'un baccalauréat général, bac STMG, bac pro en lien avec la spécialité (bac pro métiers du commerce et de la vente, métiers de l'accueil ...) etc.

Durée : 2 ans - 1350 heures

Débouchés :

- Chargé(e) de communication
- Assistant(e) commercial(e) international(e)
- Chef(fe) de projet communication
- Assistant(e) marketing / communication
- Chargé(e) de clientèle internationale
- Etc

Compétences visées :

- Mener des projets de communication
- Conduire et de concevoir des actions de communication de différents types
- Conseiller et gérer la relation annonceur
- Réaliser une veille opérationnelle
- Capter l'intérêt d'un public cible et répondre à ses attentes de façon personnalisée
- Mettre en œuvre et suivre des projets de communication appliqués au domaine sportif

Diplôme délivré :

- BTS Communication

