



Mise à jour : 28.06.2022

TP Responsable commercial zone export

NIVEAU DE CERTIFICATION **VI**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312p Gestion des échanges commerciaux

NIVEAU FRANÇAIS **II**

CODE-ROME

M1707 : Stratégie commerciale M1301 :
Direction de grande entreprise ou
d'établissement public

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à développer un réseau commercial et l'animer (agents, distributeurs, master franchises, franchisés, licenciés...).

Les compétences

le titulaire de la certification est capable de :

- Mettre en place une stratégie d'internationalisation et de commercialisation
- Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing international
- Manager les affaires internationales (réponse à appel d'offres, contrats...)
- Négocier dans un milieu multiculturel (gestion des équipes multiculturelles et des partenaires étrangers)
- Manager des équipes et à contrôler la performance du service commercial international

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE



Organismes certificateur

- CTI Centre de techniques internationales

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Assistant(e) import-export