

# Chargé d'affaires Europe Asie

DIPLÔMANTE

VAE

PRÉSENTIEL



## Objectif de formation

À l'issue de la formation, le Chargé d'affaires Europe Asie sera capable d'exercer au sein d'entreprises dans divers domaines d'activités et sera capable d'exercer les activités suivantes : - Participer à la définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise en intégrant ses caractéristiques face à la concurrence - Piloter la veille et réaliser des études de marché sur la zone. - Gérer les aspects documentaires aux différentes étapes de la commande, de la rédaction de l'offre à la livraison finale du client en veillant au bon déroulement des opérations et en le fidélisant. - Animer un réseau de vente en France ou à l'étranger en tenant compte de la dimension culturelle et en favorisant la professionnalisation de ses collaborateurs.

## Programme

### Bloc 1 Vente à l'international zone Europe/Asie - 367 heures

Préparer les outils de développement international  
Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international  
Elaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales à l'international  
Réaliser des actions de communication à l'international  
Assurer le suivi commercial  
Piloter la mise en oeuvre des actions promotionnelles à l'international  
Concevoir un argumentaire commercial  
Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe  
Intégrer la dimension digitale dans la stratégie

### Bloc 2 Achats à l'international sur zone Europe/Asie - 84 heures

Le processus achat à l'international  
Elaborer une politique de sourcing  
Maîtriser les techniques de gestion et de financement à l'international  
Evaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire

### Bloc 3 Etudes et stratégies marketing sur zone Europe/Asie - 186 heures

La veille et l'étude de marché à l'international  
Appliquer les méthodes du marketing international  
Introduction à la stratégie d'entreprise  
Evaluer les marchés existants

Analyser et décider des stratégies opérationnelles à conduire

### Bloc 4 Gestion administrative des échanges commerciaux - 237 heures

Analyser et appliquer les modalités du contrat à l'international  
Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international  
Maîtriser les techniques administratives et documentaires à l'import-export  
Gérer les modalités financières des opérations à l'international  
Effectuer le suivi des opérations à l'international

Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales

### Bloc 5 Animation d'un réseau de vente - 212 heures

Constituer et animer un réseau vente distribution à l'international  
Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer son activité  
Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international  
Manager une équipe multiculturelle à l'international  
Optimiser les performances techniques de ses collaborateurs  
Développer le potentiel de ses collaborateurs

### Bloc 6 Spécialisation ASIE - 835 heures

Langue chinoise, japonaise ou coréenne,  
Etudes Pays Chine, Japon, Corée, Hong Kong, Inde et Asean

**Séjour universitaire** : 780 heures en Chine, Corée ou Japon

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation temps plein

### Public cible

Formation ouverte à tout public intéressé par les échanges commerciaux internationaux et l'Asie

### Durée

4 Années dont 2701 Heures en centre 770 Heures en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

4490 € par stagiaire 1ere Année  
4490 € par stagiaire 2ème Année  
6490 € par stagiaire 3ème Année  
6490 € par stagiaire 4ème Année

### Adresse

**Quimper - EMBA**  
1 Avenue de la Plage des Gueux,  
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

negovent's

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE



## Les points forts de la formation

- Les diplômés du "Chargé d'affaires Europe Asie" regroupent les atouts nécessaires aux entreprises françaises pour développer des courants d'affaires ou s'implanter sur les marchés asiatiques : La maîtrise des techniques du commerce international, une parfaite connaissance terrain des marchés asiatiques tant sur le plan interculturel que commercial, la maîtrise d'une langue asiatique : chinois, japonais et coréen.
- Les apprenants bénéficient de l'expertise de formateurs de haut niveau, toujours en activité dans le domaine du commerce international.

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Pour une intégration en première année, le candidat devra être titulaire du Baccalauréat toute filière et avoir grand intérêt pour le commerce international, les marchés asiatiques et un bon niveau d'anglais. Pour une intégration parallèle en troisième année, le candidat devra être titulaire d'un BAC+2 en Commerce International, ou d'un BAC + 3 en commerce avec une option internationale et avoir un niveau d'anglais équivalent à 650 points au TOEIC.

→ Niveau d'entrée : BAC - Niveau 4

↔ Niveau de sortie : BAC+3 - Niveau 6

## Modalités de recrutement

Recrutement sur dossier et concours

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

À l'issue des quatre ans de formation, l'apprenant sera en mesure de développer l'activité commerciale de l'entreprise à l'import ou à l'export sur la zone Europe-Asie, réaliser des études et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing sur la zone Europe-Asie, réaliser la gestion administrative des échanges commerciaux sur la zone Europe-Asie, animer une équipe commerciale et un réseau de distribution sur la zone Europe-Asie.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

La certification peut être globale ou partielle (post formation et/ou VAE) 1) Pour les personnes issues de la formation, les évaluations se composent de : a) En cours de formation : épreuves écrites ou orales - Etudes de cas - Mises en situation professionnelle - Contrôles des connaissances b) En fin de formation : - Projet basé sur la résolution d'une problématique en entreprise - Rédaction de rapport 2) Pour les personnes en VAE : - Présentation d'un dossier de preuves des compétences professionnelles acquises en relation avec le référentiel de certification - Entretien avec le jury - En cas de validation partielle, des recommandations sont transmises au candidat pour acquérir les compétences manquantes

## Modalités pédagogiques

Cours en face à face

## Perspectives métiers

Le chargé d'affaires Europe-Asie est un salarié basé en France ou à l'étranger occupant principalement les fonctions de chef de produit, chargé d'affaires internationales, de commercial export et de manière élargie, des fonctions de cadre administration des ventes ou marketing.

Date et mise à jour des informations : 18/10/2022

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

# Contacts



**BARON SOPHIE**

sophie.baron@bretagne-ouest.cci.bzh

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729

1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper

Tél. : 02 98 10 16 16 - [alternance@emba-bs.com](mailto:alternance@emba-bs.com) - <https://www.emba-bs.com/>

## Les sessions



### Quimper

- Nous contacter