PARIS SCHOOL OF TECHNOLOGY &MANAGEMENT

Commerce International

BACHELOR Commerce International

Le titulaire de ce Bachelor est un assistant/ gestionnaire import-export travaillant généralement dans des entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services (transporteurs, transitaires, banques, assurances...), principalement des PME. Il contribue au développement commercial international de l'entreprise en participant aux actions de promotion et de prospection. Il exécute des contrats d'achat/vente à l'international. Il assure l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre de paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger. Il participe à la conception de tableaux de bord, en assure le suivi. Il contribue à la gestion des risques de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges.

Objectifs de la formation

- Vente à l'export
- Achat à l'import
- Études et veille commerciales internationales
- Gestion des relations dans un contexte pluriculturel

Profil

- Sens du contact et de la négociation
- Aisance relationnelle
- Rigueur dans les affaires à traiter
- Maîtrise des langues vivantes étrangères

Métiers visés

- Assistant export
- Assistant import-export
- Assistant import,
- Gestionnaire import-export
- Assistant référent douane
- Assistant ADV (Administration Des Ventes) export

Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests écrits et entretien de motivation
- Recherche d'un contrat d'alternance (soutien du dispositif CARE
- Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
- Pédagogie dynamique et interactive
- Exercices pratiques
- Travaux en mode projet

Les missions en entreprise

- Import Export de marchandises
- Contrôle des stocks
- Gestion des ventes
- Gestionnaire de la qualité des produits

DIPLÔME

Obtention du bachelor si validation de l'ensemble des unités d'enseignement (blocs de compétences) .

Maintien du bénéfice de la validation des unités d'enseignement d'une année à l'autre si obtention d'une note supérieure à 10.

RYTHME

En alternance : 2 jours école / 3 jours entreprise
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage de 24 mois

En initial : stage obligatoire de 70 jours minimum sur 2 ans

ADMISSION

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.

Candidature sur pstm.fr | Réponse sous 7 jours

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus sur notre mission handicap https://pstm.fr/NOTRE-MISSION-HANDICAP

POURSUITE D'ÉTUDES

Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing

COÛT DE LA FORMATION

Formation en initial : 4300 euros par an

LE PROGRAMME DE PSTM

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Environnement économique et juridique

- Approche méthodologique
- Les relations économiques internationales
- Le cadre juridique de l'activité économique
- Le langage juridique
- L'analyse d'une situation juridique
- L'entreprise et la gestion des activités

Culture générale et expression

- Développer votre curiosité dans le sens d'une culture générale ouverte sur les problèmes du monde contemporain (société, politique, éthique, esthétique)
- Développer votre sens de la réflexion
- Rende compte d'un culture acquise
- Communiquer par écrit ou oralement
- Tirer compte d'une culture acquise
- Appréhender un message

Anglais

- Compréhension écrite et orale
- Production écrite
- Langue économique usuelle
- Organisation et techniques du commerce international
- Étude des réalités et civilisation, en vue de l'intégration de ces composantes dans des activités commerciales internationales

MASTER CLASS

Entrepreneuriat

Sous forme de "Mini-Entreprises", vous participerez à des projets collectifs de création entrepreneuriale :

- Recherche de l'idée
- Étude de marché
- Recherche d'investisseurs, de fournisseurs, partenaires
- Production
- Développement de la stratégie commerciale.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Informatique commerciale

- Marketing international
- Géoponique
- Outils de gestion commerciale
- Communication
- Droit spécifique au commerce international

Informatique commerciale

- Le système d'information et technologies de l'information
- Technologies de recherche d'informations
- Utilisations professionnelles des logiciels bureautiques
- Outils de communication électronique
- Bases de données
- Protection des données

Prospection et suivi de clientèle

- Marketing international
- Outils de gestion commerciale
- Communication
- Droit spécifique au commerce international

Communication et management interculturels

- Communication
- Management interculturel des organisations

Négociation vente

- Négociation (prix, offre, techniques)
- Droit spécifique au commerce internationa

Gestion documentaire des activités d'import-export

- Marketing achat
- Techniques du commerce international
- Droit spécifique au commerce international

Modalités d'obtention

- Examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale
- Contrôle continu permettant de renseigner le livret scolaire

Indicateurs de performance

- Obtention du diplôme 2021 : 80%
- Poursuite d'études 2020 : 73%

parcoursup Entrez dans l'enseignement supérieur
Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
FRANCE compétences
ministère éducation nationale
CAMPUS FRANCE campusfrance.org