

## Conseiller | Conseillère en commerce international

Un métier qui allie compétences commerciales et virées internationales



### Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

En tant que conseiller en commerce international, vous conseillez les sociétés sur les démarches, les assurances, les formalités administratives et douanières qui touchent au transport international de marchandises.

Votre objectif est de vendre le plus possible et à meilleur prix, dans votre zone géographique, les produits ou les services de l'entreprise que vous représentez.

## Journée type

Pour cela, vous faites régulièrement des études de marché et analysez la concurrence dans un secteur géographique précis ou en direction de marchés ciblés. Vous vous déplacez souvent à l'étranger pour négocier les contrats, conseiller et assurer le suivi des clients. Vous anticipez les besoins de vos clients, leur apportez des solutions adaptées et prospectez de nouveaux clients. Vous participez également à certaines actions marketing en étant présent aux événements internationaux tels que salons, foires, etc...

Vous maîtrisez les outils de vente, de marketing et informatiques. Vous avez une maîtrise de l'environnement de la zone concernée (économie, concurrence, habitudes de consommation) ainsi que des contraintes réglementaires. Vous connaissez toutes les caractéristiques des produits et maîtrisez parfaitement l'anglais (ou la langue du pays concerné).



Visite de l'atelier

## Débouchés

**Au bout de deux ans de formation, vous pouvez choisir de :**

- Créer votre propre agence de commerce à l'international
- Travailler dans toute entreprise qui commercialise des biens/services à l'étranger : banque, assurances, transporteurs, institutions publiques, ...
- Vous perfectionner dans une technique propre à la vente et au commerce international

## Qualités

### Quelles qualités devez-vous posséder pour devenir conseiller en commerce international ?

Vous devez être diplomate, autonome et possédez une aisance relationnelle, une culture générale et de l'empathie.

### Quelles qualités développerez-vous pendant votre formation ?

Vous allez développer votre sens des responsabilités, du commerce et votre esprit d'analyse et vous allez acquérir des compétences en gestion.

## Détails sur la formation:

### Horaire:

Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés.

- 1<sup>ère</sup> année : samedi (9h30 à 17h00) et quelques vendredis (18h00 à 21h30)
- 2<sup>ème</sup> année : samedi (9h30 à 17h00) et quelques vendredis (18h00 à 21h30)

### Programme:

Le programme des cours est établi en collaboration avec l'AWEX (Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers).

#### 1<sup>ère</sup> chef d'entreprise (256h)

- Eléments de droit (20h)
- Séminaires d'étude pratique à l'exportation (8h)
- Marketing international (32h)
- Présentation de la formation (4h)

- Notions de comptabilité-Réglementations fiscales et douanières (32h)
- Anglais technique (20h)
- Techniques de paiement et de financement (40h)
- Différences socio-culturelles (16h)
- Transport et expédition (32h)
- Distribution internationale (32h)
- Economie (12h)

## 2<sup>ème</sup> chef d'entreprise (256h)

- Eléments de droit (20h)
- Guidance pour l'examen pratique (8h)
- Séminaires d'étude pratique à l'exportation (8h)
- Assurances à l'exportation (16h)
- Gestion de la qualité (8h)
- Eléments de statistique (8h)
- Prospection, promotion et négociation internationale (28h)
- Politique de prix à l'exportation (28h)
- Notions de comptabilité-Réglementations fiscales et douanières (32h)
- Organisation du commerce extérieur (28h)
- Anglais technique (16h)
- Techniques de paiement et de financement (28h)
- Marketing international (20h)
- Suivi du travail de fin de formation (16h)

## Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine) pour un total de 38h semaine.

## Pratique en entreprise

Vous choisissez une formation en alternance et même si la pratique en entreprise n'est pas obligatoire, elle est fortement conseillée pour acquérir les gestes et les pratiques de votre métier. Pour ce faire, vous pouvez conclure une convention de stage rémunérée avec une entreprise formatrice.

Le référent stage est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

## Certification

A l'issue de la formation, l'apprenant obtient un diplôme Chef d'entreprise "**Conseiller en commerce international**" homologué par la Fédération Wallonie-Bruxelles, ainsi qu'un certificat de gestion. Ces titres donnent l'accès à la profession pour les métiers protégés.

### DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme chef d'entreprise conseiller en commerce international et certificat de gestion

**Prix:** 325 euros par an

**Durée:** 2 ans

stage conseille

**Plus d'informations :** 0800 85 210 - [info@efp.be](mailto:info@efp.be)

### CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes:

- CESS
- Sous réserve de l'accord du conseiller pédagogique : être titulaire du CE2D et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur du commerce extérieur pendant 3 années (au cours des dix dernières années)
- Examen d'accès aux formations CESS