الجمهوريـــة الجزائريـــة الديمقراطيـــة الشعبيـــة

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التكـــويـــن والتعليـــم المهنيـــين

Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnels

المعهد الوطني للتكوين و التعليم المهنيين

INSTITUT NATIONAL DE LA FORMATION ET DE L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNELS

- KACI Taher -

PROGRAMME DE FORMATION

Commerce International

CODE : TAG 0713P1

BTS

IV

2013

9 ، شارع أو عمروش محند أولحاج طريق حيدرة سابقا الأبيار- الجزائر-
09 rue OUAMROUCHE MOHAND OULHADJ ex chemin d'Hydra El-BIAR Alger tél ☎:(021)92.24.27.92.14.71 fax🖷 (021)-92.23.18

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

PRESENTATION DU DIPOSITIF

Il est en effet aujourd'hui admis que le développement des compétences est une nécessité incontournable. Nous vivons actuellement des mutations sans précédant à tous les niveaux technologiques, organisationnels et environnementaux, ce qui incite les entreprises à promouvoir les ressources afin de s'adapter au nouveau contexte. A cet effet et pour faire face à ces changements, l'entreprise adopte une position préventive en cherchant une grande flexibilité et une réactivité en investissant dans le capital humain.
C'est en effet, les compétences humaines qui permettent de trouver les solutions adéquates à tous les problèmes posés à l'organisation afin de dépasser les obstacles et les périodes transitoires sans perte de compétitivité et de performance.
Lors des différentes réunions de validation de programmes de formation, il nous a été donné de constater la situation actuelle de la branche professionnelle TAG, en prenant en considération les changements socio-économiques opérés à ce jour, la perspective de la future adhésion de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce et l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'union européenne.
Ces deux échéances qui seront à l'origine de l'ouverture du pays à l'international, avec pour conséquence directe, l'ouverture du marché de l'emploi et l'installation d'une compétitivité accrue des ressources humaines notamment dans la gestion des organisations, l'entreprise étant une organisation particulière.

Les objectifs du dispositif

Le dispositif vise principalement la création des passerelles qui permettra à la population titulaire de brevet de technicien dans les spécialités relevant de la branche professionnelle des techniques administratives et de gestion notamment la comptabilité, documentation et archives et les techniques commerciales, d'accéder au diplôme supérieur (BTS) afin de leur permettre d'évoluer dans leurs carrières professionnelles et de renforcer leurs connaissances ce qui leur donnera toutes les chances de s'insérer dans le monde du travail et leur permettre de contribuer à la mise à niveau des entreprises.
Ce dispositif met en évidence un besoin de mise en perspective de ce diplôme de BTS. Là encore, la réponse sera à rechercher dans la poursuite des efforts en matière d'identification des parcours professionnels, loin de l'enfermement dans une spécialité. L'exercice de ces métiers doit permettre à chacun d'évoluer dans un environnement ouvert, offrant des perspectives réelles à la mesure des attentes individuelles et les besoins collectifs.
Cependant, pour faciliter la poursuite de la formation dans des domaines complémentaires. Nous proposons à très court terme (6 mois), un cheminement passerelles pour les spécialités relevant de la branche professionnelle des techniques administratives et de gestion.

Population concernée par ce dispositif

Le dispositif s'adresse aux titulaires de diplôme de brevet de technicien dans les spécialités relevant de la branche professionnelle TAG, car ce dernier donne une qualification pointue dans un secteur professionnel précis. La poursuite d'études est possible en BTS, le BT n'est plus suffisant pour ouvrir des perspectives de carrières intéressantes.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Durée de la formation :

La durée de la formation de BT vers le BTS en passerelle, varie de 6 à12 mois y compris la durée consacrée pour l'élaboration d'un mémoire de fin de formation suivi d'une soutenance devant le jury d'évaluation, cette durée est déterminée en fonction du nombre et de la complexité des compétences à acquérir.

La sanction :

Cette formation complémentaire de BT Agent commercial vers le BTS CI en passerelle sera sanctionnée par un diplôme de brevet de technicien supérieur.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Référentiel des Activités Professionnelles

PROFIL PROFESSIONNEL DE LA SPECIALITE

I- PRESENTATION DE LA SPECIALITE :

- **Branche professionnelle :** Les techniques administratives et de gestion
- **Famille de métier :** techniques commerciales
- **Dénomination de la spécialité :** Commerce international
- **Définition de la spécialité :** Le titulaire de TS en commerce international est un cadre qui a pour missions principales, auprès d'une entreprise de production ou de négoce :

  - De rechercher des produits à l'étranger susceptible d'intéresser la demande nationale
  - De commercialiser à l'étranger les produits fabriqués sur le territoire national
  - De représenter son entreprise à l'étranger (foire, salon)
  - De développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise à l'export ou à l'import
  - De préparer l'entreprise de production ou de service à gérer les opérations liées à l'exportation et ou à l'importation

- **LES TACHES :**

  - Prospecter les marchés à l'exportation et à l'importation
  - Elaborer un plan d'action marketing à l'international
  - Préparer la négociation commerciale
  - Identifier les opérations de transport et assurance international
  - Développer et mettre en œuvre les opérations douanières
  - Identifier les modes de financement des opérations du commerce extérieur

II- CONDITIONS DE TRAVAIL :

- Lieu de travail : Le titulaire de BTS en commerce international travail à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise, il est appeler à effectuer beaucoup de déplacements à l'intérieur et à l'extérieur du pays

- Caractéristiques physiques : Le TS en commerce international est appelé à travailler dans un bureau , il est souhaitable qu'il soit isolé des bruits et vibrations internes et externes avec un éclairage naturel ou artificiel non éblouissant, protégé contre le soleil, l'humidité et la poussière.

- Risques et maladies professionnelles :

  - Stress, fatigue physique et morale
  - Accidents de la route lors des déplacements et voyages
  - Utilisation de micro-ordinateur

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

❖ **Contacts sociaux :**

- Contacts internes : Avec ses responsables de la même structure
  Avec les responsables et les agents de différentes structures de l'entreprise

- Contacts externes : Avec les clients, les fournisseurs
  Avec les organismes financiers

  Avec les entreprises nationales et internationales.
  Avec le transit.
  Il établit des relations interpersonnelles harmonieuses

❖ Travail seul ou en équipe : Ses relations exigent une aptitude à la communication et au travail d'équipe.

III- EXIGENCES DE LA PROFESSION :

❖ Physique : ayant des caractéristiques psychométries, pas d'exigences particulières, il y a nécessité d'avoir :

- Une présentation soignée
- Résistance à la fatigue nerveuse
- Etre dynamique

❖ Intellectuelle : L'ouverture de l'Algérie sur son environnement international exige des compétences linguistiques dans aux moins de langues étrangères en expression et compréhension écrites et orales, une bonne culture générale notamment économique et juridique, il perçoit les enjeux de sa formation ainsi que les activités qui lui sont confiées et les situe dans leur contexte général.

- Sens de responsabilité
- Sens d'organisation
- Esprit d'initiative, enthousiasme
- Esprit de synthèse
- Esprit d'analyse
- Sens de l'observation

❖ Contre indication : Fragilité psychologique, handicap physique entravant la capacité motrice de l'agent

- Difficulté d'élocution

IV- RESPONSABILITE DE L'OPERATEUR :

❖ Matérielle : (Equipements et outillage)

- Le TS en commerce international est responsable des équipements et des marchandises qui lui sont confiés, il mobilise également les outils les plus actuels de communication à distance : téléphone, télécopieur, ordinateur connecté à des réseaux internes et externes, il maîtrise également la

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- technologie de communication, de production et de gestion de documents ainsi que de recherche d'information.
- Il s'empare des opportunités offertes par les évolutions majeures des outils bureautiques afin de les mettre en œuvre dans le service dans lequel il travaille.

- Décisionnelle (prise de décision) : Le TS en commerce international participe par ses activités de soutien à des actions et décisions d'ordre tactique et stratégique de l'encadrement ou même en plein responsabilité, les activités de nature opérationnelle qui lui ont été déléguées.
- Il dispose d'une importante marge d'initiative, attendue par définition, il organise ou contribue à l'organisation du travail.
- Les missions confiées au TS en CI supposent par essence une vision précise de son activité, de la dimension de sa responsabilité et de sa place dans l'organisation globale.
- Il doit également dans le cadre de son poste et des délégations qui lui sont attribuées, cerner le champ et les limites de sa propre responsabilité dans l'organisation.

❖ Morale : (Qualité du produit ou service)

- Elle sera importante quel que soit le poste occupé
- En effet, le technicien supérieur du commerce international est l'ambassadeur de son entreprise à l'étranger, mais il est aussi le représentant de son pays. Ses responsabilités seront liées à ces deux caractéristiques, on peut évoquer comme domaine de responsabilité :

- Garantie du secret professionnel
- Préserver l'image de l'entreprise et de son pays
- Respect de la politique et de la culture de l'entreprise

❖ Le TS en commerce international agit en autonomie tout en devant rendre compte régulièrement.
❖ Sécurité : (Sur soi, sur les autres et sur le matériel)
❖ Respect des règles d'hygiène et de sécurité relatives aux locaux et équipements utilisés.

V- POSSIBILITE DE PROMOTION :

❖ Cadre règlementaire

- Statut
- Accès aux postes supérieurs
- Par expérience professionnelle
- Par formation spécifique

VI- FORMATION :

❖ Conditions d'admission : Brevet de technicien en Agent Commercial (BT)

❖ Durée de la formation :12 mois de formation complémentaire dans le cadre du cheminement passerelles dont 6 mois de stage pratique en milieu professionnel

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Identification des tâches

	TACHES
01	Identification des informations sur le marché
02	Fixation du prix de vente à l'exportation
03	Exploitation des moyens de communication
04	Prospection à l'export (la prospection et suivi de clientèle)
05	Prospection à l'import (prospection et suivi des fournisseurs)
06	Sélection de l'offre étrangère
07	Négociation avec les intervenants du commerce international
08	Gestion des opérations liées au transport
09	Gestion des opérations liées à l'assurance
10	Gestion des opérations douanières
11	Fiscalité douanière
12	Techniques de couverture des risques liés aux transactions internationales
13	Détermination des moyens de paiement

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

DESCRIPTION DES TACHES

Tâche 1 : Identification des informations sur le marché

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les sources d'informations internes - Exploiter les sources d'informations internes - Identifier les sources d'informations externes - Exploiter les sources d'informations externes	- Ensemble des moyens d'informations internes et externes - Banque de données - Documentation technique - Enquête - Outil informatique - Logiciel de dépouillement d'enquête - Navigateur web	- Pertinence du choix des sources, de méthodes de recherche des informations et de leur utilisation - Pertinence des informations collectées - Respect des contraintes (délais, coûts) - Efficacité de l'utilisation des Tic mises à disposition - Qualité de l'analyse des procédures de recherche - Efficacité de l'enquête

Tâche 2 : Fixation du prix de vente à l'exportation

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Définir la politique des prix - Déterminer et fixer les prix - Déterminer les facteurs susceptibles d'affecter le prix dans le temps	- Coût de production - Rapport d'analyse - méthodes de calcul des prix - Méthodes de diagnostic - Fichier clients et fournisseurs - Factures pro forma - Choix de l'incoterm - Outil informatique - Logiciels appropriés	- Faculté d'étude et d'analyse - Application correcte des méthodes de calcul des coûts - Application correcte des méthodes de la fixation des prix

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 3 : Exploitation des moyens de communication

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Définir une stratégie de communication internationale - Mettre en œuvre une stratégie de communication internationale - Utiliser la communication par les médias - Utiliser la communication hors médias	- Les supports publicitaires - Etudes de cas - Outil de communication - Moyens de promotions	- Une démarche construite de l'élaboration de la stratégie (un ensemble de contraintes de lieu, de temps, de coûts…) - Qualité des supports utilisés - Pertinence de la prise de parole - Efficacité de la prise de l'animation - Mise en œuvre efficace des moyens de communication - Efficacité de l'utilisation des TIC mises à disposition

Tâche 4 : Prospection à l'export (la prospection et suivi de clientèle)

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Etablir un plan de prospection - Préparer la prospection - Sélectionner le profil des prospects - Présenter l'offre - Conduire la prospection - Suivre la prospection	- Dossier de la prospection - Données comptables financières et commerciales - Fiche technique sur les produits échantillons - Outil informatique - Presse commerciale - Brochure professionnelle - Catalogues de produits - Matériel de transmission - Sites Web	- Mise en œuvre pertinente des outils de gestion - Pertinence du choix opéré pour l'établissement du plan de prospection - Cohérence dans le choix et la sélection des prospects

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 5 : Prospection à l'import (prospection et suivi des fournisseurs)

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Rechercher de futurs partenaires - Exploiter les informations recueillies et les données qui fondent la crédibilité des fournisseurs - Sélectionner les fournisseurs - Préparer la visite des fournisseurs potentiels - Assurer le suivi des contacts des fournisseurs - Déterminer les produits à importer - Vérifier la conformité de ces produits au contrôle du commerce extérieur	- Fichier fournisseur - Banque de données - Dossier commercial - Listing d'adresse des partenaires - Catalogues - Revues professionnelles - Moyens de communication - Documentation commerciale - Réseau Internet - Site Web	- La transaction est étudiée soigneusement - L'information à collecter est ciblée avec précision - Un suivi des relations avec les partenaires est assuré régulièrement - Une bonne présentation de l'entreprise - Pertinence du traitement du fichier

Tâche 6 : Sélection de l'offre étrangère

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Comparer la proposition d'un fournisseur national et celle d'un fournisseur étranger - Evaluer les impositions douanières - Estimer les coûts liés à l'acheminement - Apprécier les conditions financières proposées par les fournisseurs - Interpréter les termes choisis et leurs répercussions sur l'entreprise - Définir les critères des fournisseurs - Réaliser le dédouanement de la marchandise	- Dossier commercial - Fichier fournisseurs ainsi - Tarif douanier - Moyens de communication - Base de donnée - Catalogues - Outil informatique - Sites Web	- Pertinence de la comparaison des modalités de paiement selon les zones - Géographiques - Pertinence du choix opéré des incoterms - Sélection objective des fournisseurs - Etude comparative fiable des prix - Evaluationobjective des impositions douanières

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 7: Négociation avec les intervenants du commerce international

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier la procédure de la négociation commerciale - Application des techniques de négociation commerciale (les incoterms) - Savoir préparer une négociation commerciale - Apprendre à gérer les situations conflictuelles - Identifier les modes de transport - Choisir les modes de transport - Sélectionner un ou plusieurs transitaires - Définir son approche personnelle d'une situation à fort enjeu - Rédiger le contrat	- Offre commerciale - Moyens de communication - Moyens d'acheminement les plus adéquats - Tarif douanier - Annuaires professionnels - Fichier fournisseur - Outil informatique - Logiciel approprié	- Prise en compte du contexte culturel, linguistique, juridique et géographique - Pertinence de la comparaison des modalités de paiement selon les zones géographiques - Respect des conditions d'acheminement des marchandises - Respect des délais de livraison - Respect de la durée de la validité de l'offre - Application correcte du droit spécifique dans le contrat en cas de litige

Tâche 8: Gestion des opérations liées au transport

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les modes de transport - Choisir les modes de transport - Sélectionner un ou plusieurs transitaires	- Dossier commercial - Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité - Procédures de travail - Moyens d'acheminement les plus adéquats - Outil informatique - Logiciels appropriés	- Identification correcte des modes de transport - Appréciation du rôle et l'importance de la logistique - Pertinence

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tache 9 : Gestion des opérations liées à l'assurance

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les risques lies au commerce extérieur - Identifier les différents types de polices d'assurance - Choisir les modes d'assurance adéquats - Gérer et suivre les risques liés aux opérations du commerce extérieur	- Contrats d'assurance - Dossier commercial - Critères de sélection des types de polices d'assurance - Procédures de travail - - Outil informatique	- Identification correcte des types de police d'assurance - Pertinence du choix opéré des types de police d'assurance

Tache 10 : Gestion des opérations douanières

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les missions de l'administration des douanes - Identifier l'organisation et fonctionnement de ses différentes structures - Déterminer les objectifs de la législation douanière - Préparer le dossier et le déposer au niveau des services des douanes - Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise - Effectuer la déclaration en détail - Effectuer la déclaration simplifiée des marchandises à l'importation et à l'exportation - Liquider et acquitter les droits et taxes	- Documents administratifs et commerciaux - Texte règlementaires et lois - Modèles de déclaration - Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité - Tarifs douaniers - Procédures de dédouanement - Code des douanes - Outil informatique - Logiciel de gestion de la chaîne logistique - Cas pratiques	- Respect des procédures de dédouanement - Respect des dispositions règlementaires - Identification correcte des procédures douanières

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tache 11: Fiscalité douanière

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Déterminer les éléments de la taxation douanière - Déterminer l'origine de la marchandise à importer et à exporter - Déterminer les critères de détermination de l'origine - Déterminer la justification de l'origine - Définir l'espèce tarifaire - Identifier la structure de la nomenclature douanière algérienne - Déterminer les règles de classement de produits - Déterminer le tarif douanier du système harmonisé - Effectuer le calcul de la tarification - Déterminer le tableau des posions tarifaire et le tarif préférentiel - Définir la valeur en douane à l'importation - Déterminer les éléments de bas du calcul - Calculer la valeur de la méthode transactionnelle et la méthode de substitution - Déclarer une valeur en douane provisoire - Définir et calculer la valeur en douane - Identifier les différents régimes douaniers économiques	- Documents administratifs et commerciaux - Textes règlementaires - Modèles de déclaration - Procédures de dédouanement - Méthodes de calcul des droits et taxes - Code des douanes - Outil informatique - Logiciel de gestion de la chaîne logistique - Cas pratiques	- Détermination correcte des éléments de la taxation douanière - Respect des dispositions règlementaires - Pertinence de la détermination des éléments de la taxation douanière - Application juste des taux de droits et taxes - Respect des règles de calcul - Etablissement correcte de la position tarifaire - Respect des méthodes de calcul

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 12 : Techniques de couverture des risques liés aux transactions internationales

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les différents risques liés aux transactions internationales - Combiner les techniques de couverture de risques - Anticiper le risque d'échec commercial - Couvrir le risque de change - Appréhender les risques de nature logistique - Traiter juridiquement les litiges	- Base de données - Échéancier d'encaissement - Dossier commercial - Outil de gestion - Outils informatique - Logiciel propre à la spécialité	- Identification correcte des risques liés aux transactions internationales - Application correcte des techniques bancaires - Pertinence du choix opéré pour souscrire une couverture

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 13: Détermination des moyens de paiement

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
- Identifier les principaux risques financiers - Déterminer le cadre règlementaire des opérations financières - Identifier les règlements par transfert - Identifier les règlements par chèques - Identifier les règlements par effets de commerce - Identifier les autres modes de paiement - Identifier les techniques de règlement - Procéder au financement des opérations du commerce extérieur	- Documents financiers et bancaires exigés pour les transactions commerciales - Dossier professionnel - Outil informatique - Logiciesl afférents - Moyens de communication adéquats (Tél, Fax et internet)	- Application correcte des monnaies de facturation - Connaissance et application correcte des techniques bancaires - Pertinence du choix opéré pour les techniques bancaires - Pertinence et qualité rédactionnelle des documents liés aux paiement - Pertinence du suivi de la gestion de paiement - Veuille au respect des règles de circulation des documents (confidentialité, Fiabilité, délais) - Présentation soignée des documents

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

ANALYSE DES RISQUES PROFESSIONNELS

Sources de danger	Effets sur la santé	Moyens de prévention
- Utilisation de micro-ordinateur (travail sur écran)	- Baisse de l'acuité visuelle	- Filtre à écran - Pratique de sport
- Station debout et mobilité	- Mal de dos et des membres inférieurs	- Récupération
- Travail continu	- Fatigue - Stress - Somnolence	- Respect de la charge horaire
- Accidents de route (lors des déplacements)	- Blessures - Fractures - Décès	- Ordre de mission - Vigilance - Sang froid - Patience - Manipulation adéquate du véhicule
- Environnement Professionnel	- Contamination	- Contrôle médical régulier - Prévention

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EQUIPEMENT ET MATERIAUX UTILISES

1- Matériel :

- Micro- ordinateur + Périphériques (scanner, graveur, cartouche Zip, data show,)

- Micro-ordinateur multimédia en réseau connecté à Internet donnant accès à des espaces de travail collaboratif à des plates-formes de réunions à distance et à des services de téléphonie

- Navigateur web, client de messagerie

2- Logiciels :

- Logiciel de créativité
- Logiciel de cartographie visuelle
- Logiciel de bureautique et de communication

3- Matériel audiovisuel :

- L'existence de documents audiovisuels nécessite un matériel approprié à savoir :

❖ Micro film
❖ Lecteur CD-ROM
❖ Lecteur DVD
❖ Vidéo Projecteur

4- Matériel de téléphonie :

- Téléphone –FAX
- Téléphone mobile

5- Outils de référence de travail :

- Dictionnaires et encyclopédies
- Documentation commerciale
- Différentes bases de données : bibliographique, texte intégral…etc.

6- Mobilier divers

7- Matière d'œuvre :

- Papier, fourniture de bureau

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CONNAISSANCES COMPLEMENTAITRES

Discipline, Domaine	Limites des connaissances exigées
Informatique	- Initiation à l'informatique - Logiciels propre à l'activité - Réseau Internet
Techniques d'expression française	- Les formules d'introduction - Conseils sur la langue de la correspondance - Les différentes formes de lettre - Les différentes catégories de lettre * Demande de renseignement * Offre de marchandise * Envoi de catalogue * Réclamation * Relance * Lettre de commande
Environnement économique et juridique	* Economie générale : - L'économie et son domaine - Le circuit économique comme méthode d'analyse - Les fonctions économiques *Economie de l'entreprise : - Les différentes structures de l'entreprise - l'entreprise, centre de décision - L'entreprise et sa démarche stratégique *Droit du commerce international : - Les sources du droit du commerce international - Les opérateurs du commerce international - Les mouvements internationaux - les mécanismes du commerce international - Le contentieux du commerce international
Outils de gestion	*Comptabilité générale et gestion budgétaire : - Enregistrement des opérations comptables - Etablissement des travaux de fin d'exercice - détermination des coûts et prix de revient - Opérations commerciales - Outils de gestion comptable internationale - Elaboration des budgets *Documents commerciaux : - Documents relatifs à la commande - Documents relatifs à la livraison - Documents relatifs au paiement - Documents relatifs à la banque - Documents relatifs à l'assurance *Mathématiques statistiques : - Fonctions numériques - Matrices

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	- Notions de base de la statistique - Différent paramètres de position - Différents paramètres de dispersion - Formules statistiques * Mathématiques financières et gestion financière : -Méthodes commerciales de calcul de l'intérêt -Indemnités de remboursement et de déplacement -Rentabilité des investissements -Principes fondamentaux de la gestion financière -Structure financière et équilibre financier -Choix des investissements -Budgets de l'entreprise
- Communication	- Définition de la communication - Les principes de base de la communication - Les éléments d'une communication efficace - L'accueil – le questionnement - L'écoute - La reformulation
- Anglais commercial	- Révision des notions de base - Etude de principaux documents de travail - Anglais conversationnel (par rapport à des situations professionnelles : demander des informations sur la marchandise, répondre à un message de l'entreprise
- Méthodologie	- Démarche méthodologiques pour l'élaboration d'un mémoire de fin d'étude - Techniques de rédaction d'un mémoire de fin d'étude

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

COMPETENCES DU PROGRAMME

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

COMPETENCES LIEES A LA SPECIALITE

Tableau Représentatif des Compétences Nécessaires à la Spécialité

Compétences Professionnelles	
1	CP 1 - Elaborer un plan marketing à l'international
2	CP 2 - Préparer la négociation commerciale
3	CP 3 - Identifier les opérations de transport international
4	CP 4 - Développer et mettre en œuvre les opérations douanières techniques et fiscales
5	CP 5 - Identifier les modes de financement des opérations du commerce extérieur

	Compétences Complémentaires
1	CC1 - Droit du commerce international
2	CC2 - Informatique
3	CC3 - Correspondance commerciale
4	CC4 - Anglais commercial
5	CC5 - Méthodologie

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP1 :

- Elaborer un plan d'actions marketing à l'international

Eléments de la compétence :

- Identifier les conditions d'internationalisation
- Segmenter le marché étranger
- Réaliser une étude de marché à l'étranger
- Prospecter les marchés à l'étranger
- Déterminer les spécificités du marketing international
- Elaborer un plan d'actions marketing à l'international
- Adapter le mix-marketing au contexte international

Conditions de réalisation

A partir :

- Dossier commercial
- Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité
- Objectif global quantifié (CA, Part de marché mondial)
- Budget global et ventilé*
- Etude analytique de l'environnement international
- Résultat de l'étude de marché étranger
- Etude de cas

A l'aide :

- Outil informatique
- logiciel approprié à la spécialité

Critères généraux de performance :

- Pertinence de l'analyse de l'environnement international
- Identification correcte du mix-marketing
- Cohérence du plan marketing avec les objectifs prédéfinis
- Pertinence de l'adaptation du plan marketing au marché cible
- Définition correcte du plan marketing à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP2 :

- Préparer la négociation commerciale internationale

Eléments de la compétence :

- Identifier la procédure de la négociation commerciale
- Appliquer les techniques de la négociation commerciale
- Préparer une négociation commerciale
- Gérer les situations conflictuelles
- Définir son approche personnelle d'une situation à fort en jeux
- Rédiger le contrat

Conditions de réalisation

A partir:

- Offre commerciale
- Tarif douanier
- Annuaire professionnel

A l'aide:

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Moyens d'acheminement les plus adéquats
- Moyens de communication

Critères généraux de performance :

- Prise en compte du contexte culturel linguistique juridique et géographique
- Pertinence de la comparaison des modalités de paiement selon les zones géographiques.
- Respect des conditions d'acheminement des marchandises
- Respect des délais de livraison
- Respect de la durée de la validité de l'offre
- Application correcte du droit spécifique dans le contrat en cas de litiges

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP3 :

- Identifier les opérations du transport et assurance international

Eléments de la compétence :

- Identifier les modes de transport
- Choisir les modes de transport
- Sélectionner un ou plusieurs transitaires
- Identifier les risques liés au commerce extérieur
- Identifier les différents types de polices d'assurance
- Choisir les modes d'assurance adéquats
- Gérer et suivre les risques liés aux opérations du commerce extérieur

Conditions de réalisation

A partir:

- Dossier commercial
- Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de qualité
- Documents administratifs et commerciaux
- Directives
- Réglementation en vigueur en matière de transport international
- Procédures de travail
- Critères de sélection des modes d'assurance
- Etude de cas pratique

A l'aide:

- Outil informatique
- Poste informatique disposant de ressources logicielles bureautiques (Word et Excel) et de la gestion de la chaine logistique

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des modes de transport des marchandises
- Pertinence du choix opéré des modes de transport
- Appréciation du rôle et l'importance de la logistique
- Respect des méthodes et procédures de travail utilisées
- Choix adéquat des modes de transport
- Cohérence dans l'identification des modes de transport des marchandises
- Pertinence du choix des critères de sélection des modes d'assurance
- Respect des dispositions règlementaires

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP4 :

- Développer et mettre en œuvre les opérations douanières techniques et fiscales

Eléments de la compétence :

- Identifier les missions de l'administration des douanes
- Identifier les éléments de la taxation douanière
- Identifier les différents régimes douaniers
- Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise
- Identifier les documents relatifs à la déclaration en douane
- Effectuer la déclaration en détail
- Effectuer la déclaration simplifiée des marchandises à l'importation et à l'exportation
- Liquider et acquitter les droits et taxes

Conditions de réalisation

A partir:

- Organigramme des structures douanières
- Documents d'information sur les douanes algérienne, ouvrage de référence, droit douanier algérien
- Documents afférents
- Directives
- Réglementation en vigueur
- Tarif douanier
- Etude de cas pratique
- Nomenclature des produits ou articles
- Cas pratiques

A l'aide:

- Liste des produits
- Code douanier
- Factures pro format
- Poste informatique disposant de ressources logicielles bureautiques (Word et Excel)

Critères généraux de performance

- Identification correcte des missions de l'administration des douanes
- Respect des dispositions règlementaires
- -Pertinence de la détermination des éléments de la taxation douanière
- Pertinence des méthodes utilisées dans le calcul des taxes
- Application juste des taux des droits et taxes
- Exactitude des calculs
- Utilisation correcte de l'outil informatique
- Choix adéquat des régimes douaniers
- Pertinence des méthodes et procédures utilisées pour la dédouanement des marchandises
- Respect des dispositions règlementaires
- Respect des étapes d'organisation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP5 :

- Identifier les circuits bancaires et les modes de financement des opérations du commerce extérieur

Eléments de la compétence :

- Identifier les principaux risques financiers
- Déterminer le cadre règlementaire des opérations financières
- Identifier les règlements par transferts
- Identifier les règlements par chèques
- Identifier les règlements par effets de commerce
- Identifier les autres modes de paiement
- Identifier les techniques de règlement
- Procéder au financement des opérations du commerce extérieur

Conditions d'évaluation

partir :

- Directives
- Documents financiers et bancaires exigés pour les transactions commerciales
- Echéancier d'encaissement
- Base de données
- Etude de cas

A l'aide :

- Documentation commerciale
- Outil informatique
- Logiciels y afférents
- Moyens de communication adéquats (Tél, fax et internet
- Réseau informatique interbancaire
- Outils de gestion

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des risques liés aux transactions commerciales
- Connaissance et application correcte des techniques bancaires
- Pertinence du choix opéré pour les techniques bancaires
- Pertinence du suivi de la gestion de paiement
- Veuille eu respect des règles de circulation des documents (confidentialité, fiabilité, délais)
- Présentation soignée des documents

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE COMPLEMENTAIRE

Enoncé de la compétence CC1 :

- Identifier les règles et les principes du droit de commerce international

Eléments de la compétence :

- Définir le droit du commerce international
- Définir les conventions internationales
- Identifier les différentes institutions nationales et internationales
- Définir les contrats commerciaux

Conditions de réalisation

A partir :

- Directives
- Application professionnelle
- Organigramme de l'entreprise
- Statut de l'entreprise

A l'aide :

- Données se rapprochant de la réalité du marché du travail
- Documentation à caractère juridique
- Outil informatique
- Sites web

Critères généraux de performance :

- Bonne Connaissance de l'environnement juridique
- Identification correcte des sources de droit à l'international
- Identification correcte des règles et des principes du droit à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE COMPLEMENTAIRE

Enoncé de la compétence CC2 :

- Utiliser l'outil informatique

Eléments de la compétence

- Utiliser un logiciel pour saisir un texte
- Utiliser un logiciel pour élaborer des feuilles de calcul
- Utiliser l'internet pour la recherche de l'information
- Utiliser les logiciels appropriés à l'activité du commerce international

Conditions de réalisation

A partir :

- Application professionnelle
- Base de données

A l'aide :

- Outil informatique
- Logiciel appropriée à la spécialité
- Sites web

Critères généraux de performance :

- Utilisation correcte de l'outil informatique et des logiciels de travail
- Respect des règles de présentation des documents
- Pertinence des sources d'information

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE COMPLEMENTAIRE

Enoncé de la compétence CC3 :

- Rédiger une correspondance de type commerciale selon les différentes circonstances, opérations ou situations relatives à une commande, à une livraison ou à une réclamation.

Eléments de la compétence

- Définir la correspondance commerciale
- Tracer le format de la lettre commerciale
- Analyser les différentes parties de la lettre
- Adapter l'entrée en matière et la finale d'une lettre
- Rédiger une lettre de commande avec accusé de réception
- Rédiger une lettre de livraison
- Rédiger une lettre de réclamation

Conditions de réalisation

A partir :

- Notions de base
- Modèles relatifs à la rédaction commerciale
- Conditions nécessaires à la présentation et rédaction d'une lettre commerciale
- -Différentes circonstances, situations ou opérations relatives à la commande, livraison, ou réclamations.

A l'aide :

- Outil informatique
- Logiciel approprié (bureautique)
- Supports papier
- Outils de rédaction (formules d'expression) y afférents
- Exercices
- Cas pratiques

Critères généraux de performance

- Respect de la norme du courrier commercial
- Efficacité du message
- Présentation soignée du courrier
- Mise en œuvre pertinente et efficace des outils de bureautiques et de communication disponibles
- Vocabulaire riche et actif
- Respect des formules de politesse
- Respect des techniques de présentation d'une lettre
- Adéquation du type de la rédaction à la situation (commande, livraison, réclamation, refus…)
- Cohérence des débuts et finales de lettres aux circonstances qui motivent la rédaction

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE COMPLEMENTAIRE

Enoncé de la compétence CC4 :

- Communiquer avec aisance en anglais en utilisant le vocabulaire spécifique aux transactions commerciales internationales

Eléments de la compétence :

- S'initier à l'anglais commercial
- Acquérir les connaissances interculturelles pour échanger à l'international
- Adapter les échanges au contexte de vente et//ou achat en anglais
- Préparer la négociation commerciale en anglais

Conditions de réalisation

A partir :

- Directives
- Base de données
- Méthodes de communication
- Scénarios appropriés au métier
- Entrainement par le biais de jeux de rôle et discussions
- Supports pédagogiques

A l'aide :

- Manuels de référence lexicaux pertinents
- Documentation relative au métier
- Outil informatique
- Logiciel approprié à la spécialité

Critères généraux de performance

- Identification correcte des termes propres à la spécialité
- Pertinence du résumé des messages oraux utilisés dans le domaine du commerce international
- Utilisation précise et efficace du code grammatical, du vocabulaire et de la terminologie
- Rédaction cohérente et claire de forme d'expression écrite d'usage courant dans le domaine du commerce international
- Bonne connaissance de base en anglais
- Application juste des règles syntaxiques et lexicales
- Application correcte des concepts en anglais commercial
- L'efficacité de la démarche utilisée pour répondre aux objectifs et aux difficultés de la communication en anglais
- Exposé substantiel riche en information
- Qualité langagière conforme aux usages professionnels en anglais

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE COMPLEMENTAIRE

Enoncé de la compétence CC5 :

- Elaborer un mémoire de fin de formation

Eléments de la compétence

- Identifier les différentes méthodes de recherche
- Appliquer une démarche méthodologique pour évaluer un mémoire
- Mettre en évidence la problématique
- Identifier et appliquer les règles et les principes de rédaction d'un mémoire

Conditions de réalisation

A partir :

- Directives
- Questionnaire
- Situation professionnelle
- Application professionnelle
- Textes, exposé (thème)
- Débat

A l'aide :

- Documentation relative au métier
- Outil informatique
- Logiciel approprié à la spécialité
- Logiciel de simulation
- Vé deo

Critères généraux de performance

- Pertinence des sources d'information
- Respect de la démarche d'exploitation
- Respect des règles de présentation du mémoire
- Respect des règles d'évaluation
- Respect des règles de mise en forme

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

PROGRAMME D'ETUDES

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

RECOMMANDATIONS :

Il serait souhaitable de reformuler l'intitulé des compétences professionnelles, afin de les lancer entant que modules de formation.

Compétences Professionnelles	Modules de Formation
Elaborer un plan d'actions marketing à l'international	Marketing international
Préparer une négociation commerciale internationale	Négociation commerciale internationale
Identifier les opérations de transport et assurance international	Transport et assurance des marchandises
Développer et mettre en œuvre les opérations douanières techniques et fiscales	Opérations douanières
Identifier les modes de financement des opérations du commerce extérieur	Financement des opérations du commerce extérieur

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CONTENU DE FORMATION

Structure de la formation

Intitulé de la spécialité Commerce international
Durée de formation : 12mois dont 06 mois de stage pratique

Code	Désignation des modules	Durée
MQ1	Marketing international	85 h
MQ2	Négociation commerciale internationale	68 h
MQ3	Transport et assurance des marchandises	85 h
MQ4	Opérations douanières	102 h
MQ5	Financement des opérations du commerce extérieur	68 h
MC1	Droit international	51 h
MC2	Informatique	51 h
MC3	Correspondance commerciale	34 h
MC4	Anglais commercial	34 h
MC5	Méthodologie	34 h
Stage pratique		612 heures
Total		122 4heures

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Répartition Semestrielle des Modules

Intitulés des modules	Semestre			
	Cours	TD	Total Hebdo	Total Semestre
Marketing international	3h	2h	5h	85 h
Négociation commerciale internationale	2h	2h	4h	68 h
Transport et assurance des marchandises	3h	2h	5h	85 h
Opérations douanières	3h	3h	6h	102 h
Financement des opérations du commerce extérieur	2h	2h	4h	68 h
Droit commercial	1h	2h	3h	51 h
Informatique	1h	2h	3h	51 h
Correspondance commerciale	2h	1h	2h	34 h
Anglais commercial	1h	1h	2h	34 h
Méthodologie	1h	1h	2h	34 h
TOTAUX	17 h	19h	36 heures	612 heures

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Marketing international
Code : MQ1
Durée : 85 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de participer à l'élaboration d'un plan d'actions marketing à l'international

Conditions de réalisation

A partir :

- Dossier commercial
- Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité
- Objectif global quantifié (CA, Part de marché mondial)
- Budget global et ventilé
- Etude analytique de l'environnement international
- Résultat de l'étude de marché étranger
- Etude de cas

A l'aide :

- Outil informatique
- logiciel approprié à la spécialité

Critères généraux de performance :

- Pertinence de l'analyse de l'environnement international
- Identification correcte du mix-marketing
- Cohérence du plan marketing avec les objectifs prédéfinis
- Pertinence de l'adaptation du plan marketing au marché cible
- Définition correcte du plan marketing à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
Définir le marketing international	Définition correcte du marketing international	**-Marketing international** • Définition • Spécificités du marketing international 1-Dans le domaine de la connaissance du marché 2-Dans le domaine du marketing stratégique 3-Dans le domaine de la politique commerciale 4-Dans le domaine de la prospection 5-Dans le domaine de la négociation commerciale 6-Dans le domaine juridique
Analyser l'environnement international	Pertinence de l'analyse de l'environnement international Fiabilité du résultat de l'analyse	**-Analyse de l'environnement international** • Le diagnostic de l'environnement international • Les outils du diagnostic
Déterminer les spécificités du marketing international	Détermination correcte des spécificités du marketing international	**-Spécificités du marketing international** • Les approches du marketing international (Globalisation, standardisation, adaptation)
Segmenter le marché étranger	Pertinence de la sélection des cibles étrangères Cohérence du choix des critères de segmentation avec la population cible Pertinence du choix de la stratégie de positionnement	**-Sélection du marché étranger** • Segmentation à l'international • Choix des cibles • Choix de positionnement
Réaliser une étude de marché à l'étranger	Adéquation des techniques avec l'objectif de l'étude et la cible Respect du processus de déroulement de l'étude de marché	**-Etude de marché à l'étranger** • Etapes de déroulement des études de marché • Différents types d'études de marchés étrangers *Etude documentaire *Etude qualitatives *Etude quantitative

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Elaborer un plan d'actions marketing	Prise en compte des résultats du diagnostic de la situation actuelle Maintien du lien étroit entre d'une part les ressources, les objectifs de l'entreprise et les possibilités offertes par le marché d'autre part Evaluation juste des écarts	**-Plan marketing international** • Notion de planification • Définition d'un objectif commercial opérationnel • Etapes du plan marketing • Etude préliminaires • Elaboration du plan marketing *Contenu *Mise en œuvre *Contrôle
Adapter le mix marketing au contexte international	Cohérence du plan marketing international avec les objectifs et la cible Pertinence du choix du mode de présence	**-Le marketing mix à l'international** • La politique de produit • La politique de prix • La politique de distribution • La politique de communication • Le choix d'un mode de présence *L'exportation contrôlée *L'exportation sous-traitée *L'exportation concertée

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Négociation commerciale internationale
Code : MQ2
Durée : 68 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'acquérir les techniques de négociation et contribuer à la négociation commerciale internationale.

Conditions d'évaluation

A partir:

- Directives
- Offre commerciale
- Tarif douanier
- Annuaire professionnel
- Dossier commercial
- Base de données

A l'aide:

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Moyens de communication

Critères généraux de performance

- Prise en compte du contexte culturel linguistique juridique et géographique
- Pertinence de la comparaison des modalités de paiement selon les zones géographiques
- Respect des conditions d'acheminement des marchandises
- Respect des délais de livraison
- Respect de la durée de la validité de l'offre
- Application correcte du droit spécifique dans le contrat en cas de litiges
- Négociation efficace d'un contrat à l'étranger
- Respect du déroulement du processus de négociation
- Maitrise de la langue écrite et orale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de Performance	Eléments contenus
- Identifier les caractéristiques d'une négociation commerciale	- Identification correcte des caractéristiques d'une négociation internationale - Respect des procédures utilisées dans la négociation commerciale - Utilisation correcte de l'objectif commun dans une négociation commerciale - Précision de types de négociation	- Définition - Organisation et la structure de la négociation *Qu'est-ce que la négociation ? *Objectif de la négociation *Comment utiliser l'objectif commun dans une négociation pour garder le cap sur l'enjeu final - Les différents types de négociation - Les différentes techniques, tactiques et stratégies de négociation : *Les techniques *Les tactiques *Les stratégies
- Appliquer les techniques de la négociation commerciale	- Application correcte des techniques de négociation - -Aboutissement positif d'une négociation avec un intermédiaire - -Cohérence dans la présentation des arguments	- La dynamique d'une négociation : *L'argumentation *L'organisation : - Organisation de la pensée - Hiérarchisation des arguments en fonction des objectifs à atteindre *La conviction : - Adhésion au projet et à la persuasion - Respect de l'autre - Utilisation des arguments de la partie adverse
- Préparer une négociation commerciale	- Respect des différentes phases du déroulement de la négociation commerciale - Pertinence de l'argument des objections - Efficacité de la rédaction du contrat	- Le déroulement d'une négociation commerciale - 1-Phase de la préparation : - -Connaitre les différentes étapes à respecter pour contrôler la situation - 2-Phase de négociation : - -Savoir traiter les objections - -Savoir analyser les situations difficiles et y faire face - 3-Phase de conclusion (accord-rédaction du contrat) - Savoir conclure et concrétiser

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Apprendre à gérer les situations conflictuelles	- Pertinence de la gestion des situations conflictuelles - Respect de la méthodologie utilisée dans la résolution des problèmes	- La compréhension des causes et les mécanismes des conflits - la méthodologie de résolution de problèmes appliquée aux différentes situations - La résistance à l'attitude conflictuelle de l'interlocuteur
- Définir une approche personnelle d'une situation à fort enjeu	- -Clarté de la définition de l'approche personnelle d'une situation à fort enjeu	- -Les dimensions psychologiques lors de la négociation - *L'affirmation de sa capacité à développer et le développement de sa capacité à convaincre - *Le développement de sa capacité à s'adapter à la personnalité de l'interlocuteur
- Rédiger le contrat	- Respect des clauses du contrat - Pertinence du vocabulaire utilisé	- Clauses du contrat - Cas pratiques

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Transport et assurance des marchandises
Code : MQ3
Durée : 85 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de :
- Appréhender à travers la logistique les différents modes de transport, l'optimisation des coûts, les délais et la qualité au niveau de l'organisation
- Choisir les différents modes d'assurance adéquats
- Gérer et suivre les risques liés au commerce extérieur

Conditions de réalisation

A partir:

- Dossier commercial
- Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de qualité
- Documents administratifs et commerciaux
- Directives
- Réglementation en vigueur en matière de transport international
- Procédures de travail
- Critères de sélection des modes d'assurance
- Etude de cas pratique

A l'aide

- Outil informatique
- Poste informatique disposant de ressources logicielles bureautiques (Word et Excel) et de la gestion de la chaine logistique

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des modes de transport des marchandises
- Pertinence du choix opéré des modes de transport
- Appréciation du rôle et l'importance de la logistique
- Respect des méthodes et procédures de travail utilisées
- Choix adéquat des modes de transport
- Cohérence dans l'identification des modes de transport des marchandises
- Pertinence du choix des critères de sélection des modes d'assurance
- Respect des dispositions règlementaires

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Identifier les modes de transport	-Identification correcte des modes de transport de marchandises -Cohérence dans la sélection des modes de transport de marchandises -Pertinence du choix opéré des modes de transport de marchandises	I- La conteneurisation -Définition et caractéristiques -Les avantages et les inconvénients -Les précautions à observer en matière de chargement II-Les modes de transport 1-Le transport international aérien -Définition -Le cadre du transport aérien -Les acteurs du transport aérien -Les documents du transport aérien -La tarification -Les critères de choix du transport aérien 2-Le transport international maritime -Le cadre du transport maritime -Les acteurs du transport maritimes -L'exploitation en ligne régulière, la tarification et le contrat du transport -L'affrètement et la charte 3-Le transport routier * Avantages *Inconvénients -Le cadre du transport routier -Les acteurs du transport routier -Les documents du transport routier -La tarification du transport routier international 4-Le transport ferroviaire -Le cadre du transport international ferroviaire -Les documents de transport ferroviaire -La tarification ferroviaire
- Choisir les modes de transport	-Pertinence du choix opéré pour les modes de transport -Choix sélectif des modes de transport -Sélection pertinente par rapport au prix et la qualité du service	-Méthodes de choix de solutions appropriées 1ère étape : Analyse et organisation des flux *Le choix des lieux de stockage *La détermination de la fréquence de livraison 2ème étape : la prise en compte des

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	-Pertinence de la distinction des différents aspects de la protection de la marchandise	contraintes *les caractéristiques de la marchandise *les moyens de manutention 3ème étape : l'application des critères de choix *Le coût du transport *les délais d'acheminement
- Sélectionner un ou plusieurs transitaires	- Sélection pertinente parmi les transitaires -Sélection pertinente par rapport au prix et la qualité du service -Choix sélectif des transitaires	*La sécurité : la sécurité de la marchandise pendant le transport La sécurité des délais, probabilité de retard à la livraison -Utilité des transitaires *Rôle et fonction des transitaires Deux statuts juridiques : -Le mandataire -Le commissionnaire *La rémunération du transitaire -Remboursement des frais non négociés -Remboursement de frais négociés -La rémunération du service rendu *La sélection : -Par rapport au prix demandé -Par rapport à la qualité du service *Les avantages du choix d'un seul transitaire : -Meilleur suivi des dossiers -Transmission plus facile de l'information -Contrôle des prestations et des factures plus facile *Les inconvénients :
-Identifier les risques liés au commerce extérieur	-Identification correcte des risques liés au commerce extérieur	-Risque de sortir de ses compétences -Risque de dépendance vis-à-vis Du transitaire -Généralité sur les assurances I- Les assurances en Algérie *Configuration du secteur algérien des assurances *L'organisation des marchés algériens *Le cadre législatif et conditions d'octroi de l'agrément II-Les risques liés aux ventes maritimes *Les incoterms et la charge des

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		risques 1-Définition du contrat 2-Définition des incoterms 3-Nécessité de termes contractuels ou de règle d'interprétation 4-Comparaison entre le contrat au départ et à l'arrivée 5-Les quatre groupes d'incoterms et leur principales composantes 6-Durée des risques en assurance faculté maritime *La lettre de crédit documentaire 1-Définition de la lettre de crédit documentaire 2-Règles et assurance uniforme relatives aux crédits documentaires *Nature des risques et des assurances faculté maritime a- Les événements en cours b- Les conditions de la navigabilité du navire c- Les préjudices subis
-Identifier les différents types de police d'assurance	-Pertinence de l'identification des types de polices d'assurance	-L'assurance sur facultés maritimes *Les différents types de polices facultés maritimes 1-La police au voyage 2-La police d'abonnement au police flottante maritime 3-La police à alimenter 4- La police tiers chargeur
- Choisir les modes d'assurance adéquats	-Pertinence du choix opéré des modes d'assurance -Choix sélectif des modes d'assurance	-Les principaux modes d'assurance 1-Assurance « tous risques » 2-Assurance « FAPSAUF » 3-Les dispositions communes aux deux modes 4-Les risques exclus dans tous les cas 5-Les garanties complémentaires
-Gérer et suivre les risques liés aux opérations du commerce extérieur	-Gestion et suivi rigoureux des transactions du commerce extérieur -Cohérence dans la gestion et suivi des transactions du commerce international	-Prévention et gestion des sinistres : *Définition du sinistre *Les obligations de préventions à la charge de l'assuré *Les obligations de prévention des recours au profit de l'assureur *L'implication directe des assureurs maritimes dans la prévention de leurs droits

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		*L'expertise sinistre *La déclaration du sinistre -Le recours : *Définition du recours *Procédures de recours

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Opérations douanières
Code : MQ4
Durée : 102 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de développer et mettre en œuvres les opérations douanières

Condition d'évaluation :

A partir :

- Organigramme des structures douanières
- Documents d'information sur les douanes algériennes, ouvrage de référence, droit douanier algérien
- Directives
- Tarif douanier
- Documents administratifs et commerciaux, textes règlementaires et lois
- Fichier des marchandises
- Modèles de déclaration des marchandises
- Méthodes de calculs appropriées
- Etude de cas pratique

A l'aide :

- Factures pro format
- Code des douanes
- Poste informatique disposant de ressources logicielles bureautiques (Word et Excel)

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des missions de l'administration des douanes
- Définition correcte de la structure organisationnelle
- Définition correcte du rôle afférent à chaque structure
- Respect des méthodes et procédures de travail utilisées
- Choix adéquat des régimes douaniers
- Cohérence dans l'identification des procédures de dédouanement
- Pertinence des méthodes et procédures utilisées pour le dédouanement des marchandises
- Respect des dispositions règlementaires
- Respect des étapes d'organisation
- Pertinence de la détermination des éléments de la taxation douanière
- Cohérence dans la détermination des éléments constitutifs de la taxe douanière
- Application juste des taux des droits et taxes
- Respect des règles de calcul

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Identifier les missions de l'administration des douanes	-Identification correcte des missions de l'administration des douanes -Cohérence dans le classement des informations recueillies sur les structures de douanes -Pertinence des méthodes utilisées pour la recherche et collecte de l'information -Identification correcte de l'organisation et le fonctionnement de ses différentes structures	**-L'environnement international de la douane** 1-Organisation mondiale du commerce (OMC) • Présentation • Objectifs • Missions 2-Administration de la douane algérienne • Les missions de l'administration des douanes : A-Mission fiscale B-Mission économique • Organisation de l'administration des douanes • Les pouvoirs de l'administration des douanes • Différentes sources d'informations pour un déclarant A-accords et conventions internationaux B-Le code des douanes C-code d'incitation aux investissements D-code fiscal
- Identifier les éléments de la taxation douanière et les procédures douanières	-Pertinence de la détermination des éléments de la taxation douanière -Détermination correcte des éléments de la taxation douanière -Cohérence dans la définition de l'espèce tarifaire -Définition correcte de l'espèce tarifaire -Identification correcte de la structure de la nomenclature douanière algérienne -Pertinence de la détermination de	**I-Les éléments de la taxation douanière** 1-L'espèce tarifaire • Structure de la nomenclature des produits A-le système harmonisé B-La nomenclature des produits • Structure de l'espèce tarifaire A-Application des règles générales pour l'interprétation de la nomenclature tarifaire B-conséquence de la détermination de l'espèce

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	la marchandise à l'importation et à l'exportation -Détermination juste de la marchandise à l'importation et à l'exportation --Etablissement correcte des critères de détermination de l'origine -Pertinence du choix opéré dans l'établissement des critères de détermination de l'origine -Détermination correcte des justifications de l'origine -Définition correcte de la valeur en douane des marchandises à l'exportation -Identification correcte des différents régimes douaniers économiques -Pertinence du choix du régime douanier retenu	tarifaire C-calcul des droits et taxes à l'import et à l'export 2- l'origine des produits • Définition • L'origine de droit commun (origine non préférentielle) • L'origine préférentielle • Justification de l'origine (certificat de l'origine) • Transport direct 3-La valeur en douane • Définition de la valeur en douane • Les éléments de la valeur en douane • Détermination de la valeur en douane : A- à l'importation B- à l'exportation 4- les régimes douaniers • Présentation et définition • Conséquences du choix de régimes douaniers • Les régimes douaniers définitifs A-Le régime de mise à la consommation B-Le régime de mise à la consommation avec privilège fiscal C-Le régime d'exportation en simple sortie • Les régimes douaniers économiques : A- Le transit B- L'entrepôt de stockage (l'entrepôt douanier) C- La transformation sous douane

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		D- Le perfectionnement actif E- Le perfectionnement passif F- L'admission temporaire G- L'exportation temporaire
-Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise	-Identification correcte des procédures de dédouanement de la marchandise -Respect des procédures de déclaration simplifiées des marchandises à l'importation et à l'exportation -Respect des critères de validité des pièces du dossier -Identification correcte et exhaustive des pièces composant le dossier -Respect des procédures de liquidation	**-Les procédures douanières** • Formalités préalable au dédouanement • Conduite en douane, mise en douane • Dédouanement déclaration • Liquidation et acquittement des droits et taxes • Enlèvement des marchandises • Les infractions douanières
- Identifier les documents relatifs à la déclaration en douane	-Identification correcte et exhaustive des pièces composant le dossier -Respect des procédures de liquidation	**-Les documents relatifs à la déclaration en douane :** • La facture commerciale • Le tire de transport • Le certificat d'origine • Le titre de commerce extérieur • La liste de colisage (paking liste) • Certificat de poids • Police d'assurance • Certificat sanitaire • Certificat d'analyse

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Financement des opérations du commerce extérieur
Code : MQ5
Durée : 68 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'identifier l'ensemble des circuits bancaires et les modes de financement des opérations du commerce extérieur

Conditions d'évaluation

A partir :

- Directives
- Documents financiers et bancaires exigés pour les transactions commerciales
- Echéancier d'encaissement
- Base de données
- Etude de cas

A l'aide :

- Outil informatique
- Logiciels y afférents
- Moyens de communication adéquats (téléphone, fax et internet)
- Réseau informatique interbancaire
- Outils de gestion

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des risques liés aux transactions commerciales
- Connaissance et application correcte des techniques bancaires
- Pertinence du choix opéré pour les techniques bancaires
- -Pertinence du suivi de la gestion de paiement
- -Veuille au respect des règles de circulation des documents (confidentialité, fiabilité, délais)
- Présentation soignée des documents

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
-Identifier les principaux risques financiers	-Identification correcte des principaux risques financiers -Présentation claire du marché des échanges	**-Les principaux risques financiers** • Chronologie d'une opération commerciale de commerce international • Principaux risques financiers • Présentation du marché des échanges
-Déterminer le cadre règlementaire des opérations financières	-Pertinence de la détermination du cadre règlementaire des opérations financières	• **Le cadre règlementaire des opération financières**
-Identifier les règlements par transferts	-Identification correcte des règlements par transferts -Précision des modes de transmission de transfert	**-Les règlements par transferts** • Les principes de base • Les modes de transmission de transferts • La réalisation des transferts • La gestion des transferts en provenance de l'étranger • Les commissions et frais
-Identifier les règlements par chèques	-Identification correcte des règlements par chèques -Pertinence de la responsabilité des banques dans les encaissements	**-Les règlements par chèques** • Les différentes formes de chèque • Les conditions d'encaissement des chèques à l'export et à l'import • La responsabilité des banques dans les encaissements

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Identifier les règlements par effets de commerce	-Identification correcte des effets de commerce -Pertinence de l'utilisation de ce mode de règlement	**-Les effets de commerce** • Différentes formes et statuts juridiques des effets de commerce • Les circuits : de l'émission au paiement des effets de commerce • L'aval des effets de commerce • Les circuits d'encaissement des effets en devises
-Identifier les autres modes de paiement	-Identification juste des autres modes de paiement -Pertinence de l'utilisation de ces modes de paiement	**-Les autres modes de paiement** • Les cartes de paiement • Les mandats poste, les virements télégraphiques • Les comptes centralisateurs
-Identifier les techniques de règlement	Précision et clarté dans l'identification des techniques de règlement	**-Les techniques de règlement** • Le crédit documentaire • Encaissement ou remise documentaire
-Procéder au financement des opérations du commerce extérieur	-Application correcte des procédures de financement des opérations du commerce extérieur	**-Le financement des opérations du commerce extérieur** • Le crédit documentaire • Le crédit fournisseur • Le crédit acheteur • Le crédit bail (Leasing)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Droit du commerce international
Code : MC1
Durée : 51 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de :

- Identifier les principales sources dont émane le droit pouvant gouverner une opération à l'international
- Identifier les règles et les principes du droit international

Condition d'évaluation :

A partir :

- Directives
- Etude de cas
- Statut de l'entreprise
- Organigramme de l'entreprise

A l'aide :

- Documentation à caractère juridique
- Données se rapprochant de la réalité du marché
- Des informations touchant le commerce international
- Outil informatique
- Site Web

Critères généraux de performance :

- Bonne connaissance de l'environnement juridique
- Identification correcte de sources de droit à l'international
- Identification correcte des règles et des principes du droit à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
-Définir le droit du commerce international - Définir les conventions internationales -Identifier les différentes institutions nationales et internationales - Définir les contrats commerciaux	-Cohérence dans la définition du droit de commerce international - Sélection complète des données appropriées aux transactions commerciales - Définition correcte des conventions internationales -Identification correcte des différentes institutions nationales et internationales -Pertinence de la définition des contrats commerciaux -	-Généralités 1-Source du droit du commerce international 2-Domaine du droit du commerce international - Les conventions bilatérales - Les conventions multilatérales -Les institutions nationales -Les institutions internationales 1-Le contrat de vente internationale -Le cadre juridique de la vente internationale a- La convention de vienne de 1980 b- Les autres textes -Les étapes précontractuelles a-L'offre commerciale b- Les conditions générales de vente -La formation du contrat de vente internationale -La formation du contrat en droit algérien 2-Le contrat d'assurance 3-Le contrat de transport a-Maritime b-Aérien c-Terrestre -Les principales clauses du contrat -La réserve de propriété -Les garanties contractuelles -Les garanties légales
Définir les garanties inhérentes au contrat de vente internationale Définir le contentieux de la vente internationale	-Définition correcte des garanties inhérentes au contrat de vente international -Définition correcte du contrat de vente internationale	-Les modes de règlement des litiges *Le règlement à l'amiable *La conciliation *La loi nationale *L'arbitrage international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Informatique
Code : MC2
Durée : 51 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'utiliser les outils informatiques pour l'activité du commerce international.

Condition d'évaluation :

A partir :

- Directives
- Etude de cas
- Application professionnelle

A l'aide :

- Documentation Appropriée
- Données se rapprochant de la réalité du marché du travail
- Des informations touchant le commerce international
- Outil informatique disposant de logiciel approprié à l'activité

Critères généraux de performance :

- Utilisation efficace du logiciel pour concrétiser le processus du commerce international
- Liaison adéquate du vocabulaire utilisé par le logiciel avec les concepts appris dans les cours du
- programme de commerce international
- Pertinence des sources d'information
- Sélection de la meilleure base de données pour obtenir les résultats désirés
- Respect de la démarche d'exploitation
- Respect des règles de présentation des documents
- Rapidité d'exécution

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
-Exploiter et utiliser un ordinateur - Identifier les données nécessaires pour utiliser des applications informatiques dans le domaine du commerce international Appliquer des méthodes de recherche de données sur support numérique répondant aux besoins du marché international - Bâtir une base de données informatique utilisable concrètement par un agent du commerce international - utiliser un logiciel de commerce international	- Exploitation rationnelle de l'outil informatique - Définition correcte de l'informatique - Respect des techniques d'utilisation - Sélection complète des données appropriées aux transactions commerciales - Organisation minutieuse des données pour être en mesure de prendre une décision - Sélection de la meilleure base de données pour obtenir les résultats désirés - recherche spécifique à la gestion du commerce extérieur dans une base de données documentaire - Identification correcte des champs appropriés au travail quotidien du technicien en commerce international - Détermination parfaite du format d'entrée des données dans le logiciel - Utilisation partielle d'un outil informatique pour classer et analyser les données nécessaires à la gestion du commerce extérieur - Définition complète des outils disponibles dans le logiciel de gestion du commerce international - Liaison adéquate du vocabulaire utilisé par le logiciel avec les concepts appris dans les cours du programme du commerce international - Gestion correcte des données dans le logiciel - Utilisation efficace du logiciel pour concrétiser le processus de la gestion du commerce extérieur	-Introduction à l'informatique : 1-Définition de base 2-L'historique de l'informatique 3-Présentation d'un micro-ordinateur - Etudes des applications informatiques appropriées aux transactions commerciales -choix des méthodes de recherche de données sur support numérique appropriées aux études commerciales -champs d'application approprié » à la gestion du commerce extérieur -Détermination du format d'entrée des données -Classement des données - Analyse des données -Les concepts appropriés du programme de gestion du commerce extérieur -Etude du processus du commerce international -Présentation du logiciel

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce international
Module : Correspondance commerciale
Code : MC3
Durée : 34 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de communiquer correctement à l'écrit et à l'oral dans un contexte d'affaire (commercial)

Condition d'évaluation :

A partir :

- Informations provenant de sources diverses
- Supports de communication de l'organisation interne et externe
- Données relatives aux objectifs assignés à l'entreprise
- Organigramme, annuaire, carnets d'adresses, bases de données du personnel, des clients, des fournisseurs, des partenaires de l'entreprise
- Procédures, modèles de documents
- Etude de cas
- Simulation
- Jeux de rôle

A l'aide :

- Outils de référence pertinents : dictionnaires, supports de communication
- Des informations touchant le commerce international
- Ordinateur multimédia en réseau connecté à l'internet, donnant accès à des plates formes de réunion à distance
- Logiciel approprié
- Moyens de communication

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des données nécessitant une communication orale et écrite dans le domaine
- Du commerce international
- Description précise des caractéristiques de chaque type de communication orale et écrite en
- fonction du contexte
- Respect des règles grammaticales, syntaxiques et orthographiques
- Clarté et précision des consignes obtenues
- Qualité de l'écoute active
- Mise en œuvre pertinente et efficace des outils de bureautiques et de communication disponible

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Instaurer et entretenir la relation avec les responsables (analyse de la situation de communication interpersonnelle)	- Identification correcte des situations nécessitant une communication orale et écrite dans le domaine du commerce international - Description précise des caractéristiques de chaque type de communication orale et écrite en fonction du contexte	-Introduction -Différents types de communication orale et écrite utilisés dans le domaine du commerce international -Les caractéristiques de chaque type de communication
- Rendre compte, informer, faire le point	- Production de textes conforme aux types de communication écrite exigés - Pertinence du contenu de textes rédigés - Rédaction cohérente et claire des textes - Utilisation efficace du vocabulaire et du style appropriés - Respect des règles grammaticales, syntaxiques et orthographiques - Respect des règles de présentation	-Dimension technique Support de communication et structure des écrits professionnels : Notes, courriel, compte rendu et rapport
- Transmettre oralement les informations sur le commerce international	- Structuration correcte du message en fonction du type de communication - Cohérence et clarté de la communication -Précision du vocabulaire utilisé -Fidélité de la transmission des faits, des discussions, des décisions - Pertinence des informations	-Structuration des messages selon les différents types de communication -Analyse des informations sur le commerce international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Faire une présentation orale -Gérer , entretenir et activer un réseau à l'international Accueillir et animer -Communiquer en interne et externe	collectées -Présentation orale claire et cohérente - Utilisation efficace d'un logiciel de présentation -Pertinence des moyens mobilisés pour repérer, créer et entretenir les relations -Prise en compte du contexte et des différences culturelles -Qualité de l'écoute active -Adaptation du comportement à la situation, à la culture de l'interlocuteur -Pertinence de l'analyse de la situation de communication -Identification correcte de l'objectif de la communication -Choix pertinent de moyens de communication -Mise en œuvre efficace des outils -Qualité orthographique et grammaticale	-Logiciel de présentation -Dimension relationnelle *réseau relationnel interne, externe, à l'international Argumentation/ manipulation -Communication orale : *Communication interculturelle, comportement relationnel professionnel *Ecoute et affirmation de soi -Communication écrite : *Modes, moyen et processus de diffusion *Vocabulaire, syntaxe et orthographe *Usage en matière d'écrits professionnels *Usages, codes propres à la messagerie électronique

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Anglais commercial
Code : MC4
Durée : 34 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de communiquer avec aisance en anglais en utilisant le vocabulaire spécifique au commerce international

Condition d'évaluation :

A partir :

- Directives
- Scénarios appropriés à la fonction de travail
- Méthodes de communication
- Entrainement par le biais de jeux de rôle et discussions
- Supports pédagogiques
- Documents professionnels
- Exemples concrets

A l'aide :

- Outils de référence lexicaux pertinents
- Documentation commerciale
- Outil informatique
- Logiciel approprié à l'activité

Critères généraux de performance :

- Bonne connaissance de base en anglais
- Application correcte des concepts en anglais commercial
- Application juste des règles syntaxiques et lexicales
- Rédaction cohérente et claire de forme d'expression écrite d'usage courant dans le domaine du commerce international
- Utilisation judicieuse du vocabulaire propre à l'activité du commerce international
- Pertinence de l'analyse de la situation de communication en anglais
- Efficacité de la démarche utilisée pour répondre aux objectifs et aux difficultés de la communication en anglais
- Qualité langagière conforme aux usages professionnels en anglais

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- S'initier à l'anglais commercial	- Identification correcte des termes propres à l'activité du commerce international - Résumé, écrit ou verbal de textes riches en information, en utilisant des phrases simples, composées et complexes et en établissant des liens entre les idées	-Vocabulaire approprié à l'anglais commercial, domaine du commerce international -Etude de textes en rapport avec les études commerciales
-Saisir la signification de messages oraux fréquemment transmis dans le domaine du commerce international	- Cohérence des messages oraux et les idées explicites et implicites de la communication - Pertinence des éléments du contenu	-Analyse du contenu des messages oraux -les méthodes d'analyse du contenu
- Rédiger des documents couramment utilisées dans le domaine du commerce international	- Rédaction cohérente et claire de forme d'expression écrite d'usage courant dans le domaine du commerce international - Utilisation efficace du vocabulaire et du style appropriés à l'activité du commerce international - Respect des règles grammaticales, syntaxiques et orthographiques - Respect des normes générales d'expression propre aux différents types de documents	-les règles de rédaction -Les formes d'expression -Le style de rédaction
- Acquérir les connaissances interculturelles pour échanger à l'international -Adapter les échanges au contexte de vente et/ou achat en anglais -Préparer la négociation	- Pertinence de l'acquisition des connaissances interculturelles pour échanger à l'international -Pertinence de l'adaptation des échanges à l'international en anglais -Efficacité de l'écoute active -Savoir reformuler et préciser la pensée de son interlocuteur	-L'indicateurs culturels et leur signification -Les particularités linguistiques de la langue anglaise selon le pays -Communication dans un contexte de vente à l'international -Communication dans contexte d'achat à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

commerciale en anglais	-Capacité de convaincre -Pertinence de traitement des objections	-Les éléments de la négociation -Formulation des idées at arguments -Optimisation la négociation commerciale *Points forts

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Méthodologie de recherche
Code : MC5
Durée : 34 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'élaborer un mémoire de fin de formation.

Condition d'évaluation :

A partir :

- Directives de l'encadreur et du promoteur
- Documentation méthodologique et technique
- Outils de collecte de l'information

A l'aide :

- Outils de référence pertinents : dictionnaires, ouvrages de la spécialité
- Réseaux internet (Sites web)
- Outil informatique disposant d'un logiciel approprié à l'activité, d'un logiciel de traitement de

Critères généraux de performance :

- Définition correcte de la problématique et des hypothèses
- Choix adéquat du thème de recherche
- Bonne expression orale et écrite
- Respect des règles grammaticales, syntaxiques et orthographiques
- Cohérence et clarté de la rédaction
- Collecte de l'information pertinente dans le domaine du commerce international
- Respect des étapes de la rédaction du mémoire
- Bonne préparation de la soutenance matérielle et morale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Définir la problématique	- Définition correcte de la problématique - Choix adéquat du thème de recherche - Pertinence de la définition de la problématique	-Introduction -Objectifs et finalité -Définition de la problématique -Détermination des variables
- Utiliser la démarche méthodologique	- Définition correcte de la méthodologie - Respect des principes de la méthodologie - Respect de la démarche méthodologique utilisée	-Notion de la méthodologie -Principes de la méthodologie -La démarche méthodologique *Le choix du thème de recherche *La formulation d'une problématique *L'élaboration des hypothèses *Les outils de collecte des données *Les modèles d'analyse *Organisation et traitement des données
- Suivre le déroulement du stage	- Suivi rigoureux du stage en milieu professionnel - Pertinence du suivi du déroulement du stage	-Les différentes étapes du stage pratique en entreprise
- Rédiger le mémoire de fin de stage	- Respect des différentes étapes du stage - Pertinence et qualité du style de rédaction - Respect des règles grammaticales, syntaxiques et orthographiques - Respect des règles de présentation - Cohérence et clarté du vocabulaire utilisé se rapportant à la spécialité - Respect des concepts appropriés à la spécialité	-La rédaction du mémoire -Les règles de rédaction du mémoire de fin de stage -Evaluation du plan de rédaction du mémoire de fin de stage -Mise en forme du mémoire
-Organiser et préparer la soutenance de mémoire de fin de formation	- Pertinence des informations collectées	-Préparation de la soutenance *Simulation de la soutenance *Méthode de préparation de mémoire de fin de formation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	- Présentation orale claire et cohérente - Utilisation efficace d'un logiciel de présentation - Respect des règles de présentation - Respect des directives du promoteur - Bonne préparation matérielle et morale	*Les règles de présentation de la soutenance *Délais de la soutenance *Choix du jury

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

RECOMMANDATIONS PEDAGOGIQUES

1-Organisation du stage :

Le stagiaire de brevet de technicien supérieur en commerce international complète sa formation sur une période de stage de 6 mois en milieu professionnel.
La qualité du stage repose sur l'implication de l'organisme d'accueil qui propose des activités représentatives du référentiel d'activités professionnelles et du niveau d'exigence du diplôme ;

- Du stagiaire qui défini avec l'entreprise et l'équipe pédagogique les objectifs et les contenus de ses activités en entreprise :
- De l'équipe pédagogique qui encadre, conseille, met en cohérence et articule les différentes modalités d'appropriation des compétences et des savoirs.

2-Objectifs du stage :

A l'issue de la formation, le stagiaire est en mesure de gérer un projet de sa conception à sa mise en place, c'est-à-dire :

- Maitriser tous les aspects et techniques du commerce international
- Vivre des situations professionnelles réelles
- S'immerger dans un contexte de travail concurrentiel
- Construire une représentation du métier dans ses dimensions marketing, commerce international
- Développer des compétences professionnelles
- Réaliser des activités mobilisant de façon significative les compétences citées dans le référentiel des activités professionnelles

3-Déroulement du stage :

Le stage en milieu professionnel doit se dérouler dans un service à vocation commerciale. Ce stage s'inscrit dans la progression élaborées par l'équipe pédagogique (fiche de stage d'application en entreprise) et suppose une approche interdisciplinaire qui combine des savoirs et des compétences issus tant des enseignements professionnels que des enseignements généraux.

4-Evaluation du stage :

Toute décision concernant un stagiaire suppose une évaluation de ses aptitudes, de ses connaissances acquises, souvent aussi de sa personnalité et de ses qualités sociales.,
A la fin du stage, une évaluation doit être prévue pour vérifier l'atteinte des objectifs assignés à ce stage, la pertinence des méthodes utilisées pour juger l'adaptabilité du stagiaire au poste ou à la fonction futur auquel on va l'affecter.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

STAGE D'APPLICATION EN ENTREPRISE

Spécialité : Commerce International
Durée: 6 mois

Objectifs du stage	Suivi du stage	Critères d'appréciation
L'objectif du stage en entreprise est de permettre au stagiaire d'aller à la découverte d'un opérateur économique pour confronter les connaissances théoriques qu'il a acquises à la réalité du terrain. Il sera initié préalablement au sein de son établissement à la méthodologie de l'investigation (recherche d'information technique) d'élaboration d'un questionnaire, traitement des données et de rédaction d'un mémoire de stage. Ce stage permettra au stagiaire qui a reçu un enseignement de base au cours du cursus de formation de : -Tester ses capacités d'analyse d'une réalité concrète au moyen des outils théoriques qui lui ont été dispensés. -Vivre des situations professionnelles réelles. -Construire une représentation du métier dans ses dimensions techniques commerciales et relationnelle. -Développer des compétences professionnelles. -Réaliser des activités mobilisant de façon significative les compétences citées dans le référentiel de certification. Aussi ,il sera initié aux techniques de diagnostic d'une fonction au sein de l'entreprise par exemple de son organisation, des procédures de travail, du circuit de communication, afin qu'il puisse identifier ses forces et faiblesses. **Modalité d'évaluation :** A l'issue de ce stage, le stagiaire remettra un mémoire de stage qui fera l'objet d'une évaluation par les enseignants de son établissement.	Durant cette période de stage en milieu professionnel, le stagiaire bénéficiera de l'encadrement d'un enseignant de la spécialité en Commerce International de l'établissement (promoteur) d'une part et d'un responsable désigné par l'organisme d'accueil (co-promoteur) pour les orientations et suivi d'autre part.	Respect du règlement interne de l'organisme d'accueil. Développer sa capacité d'adaptation en milieu professionnel. Développer un souci d'excellence et de progrès. Respect du délai de stage.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر