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

Formation Passerelle
Commerce International

CODE : TAG 0713P2

BTS

Niveau : V

2013

9، شارع أوعمروش 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.:

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 de Transit vers le BTS en Commerce International en passerelle sera sanctionnée par un diplôme de brevet de technicien supérieur.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Référentiel des Activités Professionnelles

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

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 tâches :

- 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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

VI- FORMATION :

- Conditions d'admission : Brevet de technicien en Agent de Transit et Dédouanement
- Durée de la formation :12 mois de formation complémentaire dans le cadre du cheminement passerelles dont 06 mois de stage pratique en milieu professionnel

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Identification Des Tâches

	Tâches
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 liées 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

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) - Station debout et mobilité - Travail continu - Accidents de route (lors des déplacements) - Environnement Professionnel	- Baisse de l'acuité visuelle - Mal de dos et des membres inférieurs - Fatigue - Stress - Somnolence - Blessures - Fractures - Décès - Contamination	- Filtre à écran - Pratique de sport - Récupération - Respect de la charge horaire - Ordre de mission - Vigilance - Sang froid - Patience - Manipulation adéquate du véhicule - 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 CONPLEMENTAITRES

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 marchandises, 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	CP1- Prospecter les marchés étrangers
2	CP2- Préparer une négociation commerciale internationale
3	CP3- Elaborer un plan d'actions marketing à l'international
4	CP4- 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 :

- Prospecter les marchés étrangers

Eléments de la compétence

- Identifier les conditions d'internationalisation
- Déterminer les spécificités du marketing international
- Segmenter le marché étranger
- Réaliser une étude de marché à l'étranger
- Prospecter les marchés à l'étranger

Conditions de réalisation

A partir:

- Base de données
- Etude descriptive des différentes techniques de l'étude de marché
- Différents modes de pénétration des marchés étrangers

A l'aide de :

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Carte conceptuelle
- Presse commerciale
- Stands (Foires et expositions)

Critères généraux de performance

- Détermination correcte de l'étude quantitative
- Pertinence du choix du mode de pénétration
- Fiabilité de l'étude de marché
- Fiabilité de l'information
- Respect des dispositions règlementaires

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DESCRIPTIVE DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CP2 :

- Préparer une 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:

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

Eléments de la compétence

- Définir le marketing international
- Analyser l'environnement international
- Elaborer un plan 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 CP4 :

- Identifier 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

A 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 PROFESSIONNELLE

Enoncé de la compétence CC1 :

- Identifier les règles et les principes du droit du 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 PROFESSIONNELLE

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 PROFESSIONNELLE

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 PROFESSIONNELLE

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 l'aide :

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

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

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 PROFESSIONNELLE

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
- Vidéo

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
CP1 - Prospecter les marchés étrangers	- Prospection des marchés étrangers
CP2 - Préparer une négociation commerciale internationale	- Négociation commerciale internationale
CP3 - Elaborer un plan d'action marketing à l'international	- Marketing international
CP4 - 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 : 12 mois dont 6 mois de stage pratique

Code	Désignation des modules	Durée
MQ1	- Prospection des marchés étrangers	102 h
MQ2	- Négociation commerciale internationale	85 h
MQ3	- Marketing international	102 h
MQ4	- Financement des opérations du commerce extérieur	68 h
MC1	- Droit du commerce international	51 h
MC2	- Informatique	51 h
MC3	- Correspondance commerciale	51h
MC4	- Anglais commercial	51 h
MC5	- Méthodologie	51 h
Stage Pratique		612 heures
TOTAL		1224 heures

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Répartition Semestrielle des modules

Intitulés des modules	Semestre			
	Cours	TD	Total Hebdo	Total Semestre
- Prospection des marchés étrangers	4h	2h	6h	102 h
- Négociation commerciale internationale	3h	2h	5h	85 h
- Marketing international	4h	2h	6h	102 h
- Financement des opérations du commerce extérieur	2h	2h	4h	68h
- Droit du commerce international	2h	1h	3h	51 h
- -Informatique	2h	1h	3h	51 h
- Correspondance commerciale	2h	1h	3h	51h
- Anglais commercial	2h	1h	3h	51 h
- Méthodologie	2h	1h	3h	51h
TOTAUX	23 h	13 h	36 heures	612 heures

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DES MODULES

Spécialité : Commerce International
Module : Prospection des marchés étrangers
Code : MQ1
Durée : 102 h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de prospecter les marchés étrangers et sélectionner leurs modes de pénétration.

Conditions d'évaluation

A partir:

- Base de données
- Etude descriptive des différentes tecniques de l'étude de marché
- Différents modes de pénétration des marchés étrangers

A l'aide de :

- Outil informatique
- Carte Perceptuelle
- Presse commerciale
- Stands (Foires et exposition

Critères généraux de performance

- Détermination correcte de l'étude quantitative
- Pertinence de choix du mode de pénétration
- Fiabilité de l'étude de marché
- Fiabilité de l'information
- Respect des dispositions règlementaires

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Identifier les conditions d'internalisation	- Identification juste des conditions d'internalisation	**-Environnement international** • La notion de la mondialisation • Les organisations à vocation commerciale (OMC, ex CAAT) et financière
- 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
- Prospecter les marchés à l'étranger	- Choix sélectif du mode de prospection - Pertinence du mode de prospection retenu	**-Prospection internationale** • Différents modes de prospection • Préparation et les outils de prospection internationale • Réalisation et le suivi de la prospection

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DES MODULES

Spécialité : Commerce International
Module : Négociation commerciale internationale
Code : MQ2
Durée : 85 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. 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 PRESENTATION DES MODULES

Spécialité : Commerce International
Module : Marketing international
Code : MQ3
Durée : 102 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
- 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 PRESENTATION DES MODULES

Spécialité : Commerce International
Module : Financement des opérations du commerce extérieur
Code : MQ4
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 (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 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
-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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- 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 d'appliquer 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	- Cohérence dans la définition du droit de commerce international - Sélection complète des données appropriées aux transactions commerciales	-Généralités 1. Source du droit du commerce international 2. Domaine du droit du commerce international
- Définir les conventions internationales	- Définition correcte des conventions internationales	- Les conventions bilatérales - Les conventions multilatérales
- Identifier les différentes institutions nationales et internationales	- Identification correcte des différentes institutions nationales et internationales	- Les institutions nationales - Les institutions internationales
- Définir les contrats commerciaux	- Pertinence de la définition des contrats commerciaux	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
- Définir les garanties inhérentes au contrat de vente internationale	- Définition correcte des garanties inhérentes au contrat de vente international	-Les garanties contractuelles -Les garanties légales
- Définir le contentieux de la vente internationale	- Définition correcte du contentieux 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	- Exploitation rationnelle de l'outil informatique - Définition correcte de l'informatique - Respect des techniques d'utilisation	-Introduction à l'informatique : 1. Définition de base 2. L'historique de l'informatique 3. Présentation d'un micro-ordinateur
- Identifier les données nécessaires pour utiliser des applications informatiques dans le domaine du commerce international	- Sélection complète des données appropriées aux transactions commerciales - Organisation minutieuse des données pour être en mesure de prendre une décision	- Etudes des applications informatiques appropriées aux transactions commerciales
- Appliquer des méthodes de recherche de données sur support numérique répondant aux besoins du marché international	- Sélection de la meilleure base de données pour obtenir les résultats désirés	- Choix des méthodes de recherche de données sur support numérique appropriées aux études commerciales
- Bâtir une base de données informatique utilisable concrètement par un agent du commerce international	- 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	- Champs d'application approprié » à la gestion du commerce extérieur - Détermination du format d'entrée des données - Classement des données - Analyse des données
- Utiliser un logiciel de commerce international	- 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	- 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 : 51h

Objectif Modulaire

Comportement attendu :

- A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de Rédiger une correspondance de type commerciale selon les différentes circonstances, opérations ou situations relatives à une commande, à une livraison ou à une 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

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Définir la correspondance commerciale	- Définition correcte de la correspondance commerciale	**-Généralités sur la correspondance commerciale** • Définition de la correspondance commerciale • Importance de la correspondance commerciale
- Tracer le format de la lettre commerciale	- Pertinence du choix du format - Identification correcte des quatre zones de la page	**-Présentation de la lettre** • Formats du papier (ou feuille) à lettre • Lettre grand format ou format commercial • Types de présentation de lettre utilisée par les entreprises • Application
- Analyser les différentes parties de la lettre	- Equilibre harmonieux de la disposition des parties de la lettre - Mise en page correcte des éléments de la lettre - Respect des indications imposées par les textes de lois ou règlementaires	**-Analyse des différentes parties de la lettre** • Papier à lettre ou autre • En-tête • Souscription • Appellation • Références • Objet de la lettre • Date • Corps de la lettre • Pièces jointes • Signature • Présentation type ou cas • Application
- Adapter l'entrée en matière et la finale d'une lettre	- Adaptation parfaite du début et finale au destinataire, à l'objet et aux circonstances - Etre aussi précis que possible dans sa formulation	**-Rédaction de la lettre commerciale** • Débuts de lettres • Finales de lettre • Cas et application pour chaque partie
- Rédiger une lettre de commande avec accusé de réception	- Rédaction précise de la lettre relative à la commande - Respect des engagements souscrits - Rédaction précise de la lettre relative à l'accusé de réception	**-Lettres relatives à la commande** 1-La commande proprement dite • Type de commande • Exercices 2- L'accusé de réception de la commande par le fournisseur • Type d'accusé de réception • Exercices

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Rédiger une lettre de livraison	- Identification exacte des éléments de la lettre et des documents l'accompagnant - Rédaction correcte d'un avis d'expédition de la marchandise pour informer le client - Formulation précise des conditions - Explication utile d'une éventuelle modification dans l'exécution d'une commande	**Lettres relatives à la livraison des marchandises** • Exécution intégrale de la commande par le fournisseur • Cas pratique • Exercices
- Rédiger une lettre de réclamation à bon escient et/ou répondre à la réclamation (selon qu'on est acheteur ou fournisseur)	- Vérification minutieuse qualitativement et quantitativement des marchandises par l'acheteur - Définition exacte du préjudice subi par l'acheteur - Réponse convaincante à la réclamation du client - Marquage du souci de réparer le préjudice subi par l'acheteur - Sollicitation de l'indulgence de l'acheteur	**-Lettres de réclamation et réponses à celles-ci** 1-L'attitude du client lors de la réception de la marchandise • Cas pratique • Applications 2-La réclamation de l'acheteur • Cas pratique • Applications 3-La réponse du fournisseur • Cas pratique • Applications

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Anglais commercial
Code : MC4
Durée : 51 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

A l'aide :

- Outils de référence lexicaux pertinents
- Manuels et de documents utilisés dans le domaine de la gestion des stocks
- Outil informatique disposant d'un logiciel approprié à l'activité

Critères généraux de performance :

- Identification correcte des termes appropriés à l'activité
- 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
- 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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs Intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
- Dégager la signification de textes couramment utilisés dans le domaine du commerce international	- 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
- Effectuer des présentations orales portant sur la gestion des stocks et l'approvisionnement	- Application juste des règles syntaxiques et lexicales - Utilisation judicieuse du vocabulaire propre à l'activité du commerce international - Exposé substantiel riche en information	- Les différentes formes de présentation sur l'activité du commerce international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Fiche de Présentation des Modules

Spécialité : Commerce International
Module : Méthodologie
Code : MC5
Durée : 51 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 - Respect des différentes étapes du stage	- Les différentes étapes du stage pratique en entreprise
- Rédiger le mémoire de fin de 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 - Pertinence des informations collectées	- 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	- 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	-Préparation de la soutenance *Simulation de la soutenance *Méthode de préparation de mémoire de fin de formation *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