

## **PENDANT VOTRE STAGE**

Le stage en milieu professionnel participe à la construction des dossiers professionnels supports de deux épreuves professionnelles : E4 Relation Commerciale Interculturelle et E6 Développement Commercial International et contribue à l'acquisition et au renforcement des compétences du bloc

### **Préparation dossier professionnel bloc 3 (E6)**

Bloc 3: "Que ce soit sous forme ponctuelle ou en contrôle en cours de formation, l'épreuve prend appui sur des activités réelles, vécues ou observées par le candidat durant sa formation ou au cours de son activité professionnelle. Ces activités sont décrites dans le dossier support de l'épreuve."

Pendant le stage de prospection ou de mission d'étude d'un marché export ciblé par l'entreprise assurez vous que vous collectez ou posez des questions pour avoir le plus possible d'éléments de réponse sur les sujets ci-dessous qui seront vos critères d'évaluation pour l'épreuve orale de 30 minutes et permettront de construire votre dossier support :

- Les besoins en termes de veille sont précisés
- Les sources d'information sont correctement repérées et sélectionnées
- L'information sélectionnée est pertinente, fiable et adaptée
- L'information est exploitée et mise à disposition en interne de façon efficiente
- Le SIM est mis à jour en respectant les conditions de sécurisation des données
- L'analyse de l'environnement du marché cible et de ses tendances est pertinente
- Les opportunités, les contraintes et risques du marché cible sont précisément identifiés
- L'information produite est synthétique et exploitable pour la prise de décision
- Des axes de déploiement sur un marché cible sont proposés dans le respect de la stratégie de l'entreprise et des spécificités locales
- Les partenaires sont qualifiés Les organismes de soutien à l'export sont précisément recensés et efficacement sollicités La proposition de déploiement est cohérente
- Les forces et faiblesses sont caractérisées (de l'entreprise)
- Les propositions d'adaptation de l'offre pour le développement international sont cohérentes
- Les propositions d'adaptation sont réalistes
- Les cibles de prospection sont identifiées
- Des actions de prospection sont organisées efficacement et adaptées au contexte local
- L'évaluation et le suivi des actions de prospection sont précis et fiables.

### **Préparation dossiers professionnels bloc 1 (E4)**

Bloc 1 : « Que ce soit sous forme ponctuelle ou en contrôle en cours de formation, l'épreuve prend appui sur des activités réelles, vécues ou observées par le candidat durant sa formation ou au cours de son activité professionnelle. Ces activités sont décrites dans le dossier support de l'épreuve. »

Dossier no1 interculturel (rédigé en anglais) écrit réflexif sur la dimension interculturelle du stage à l'étranger. Pendant votre stage à l'étranger prenez en note votre réflexion sur les aspects interculturels que vous expérimentez en structurant votre réflexion sur les différentes thématiques de pratiques business en milieu interculturel (ponctualité, prise de contact, rapport au temps...etc aidez vous des modèles interculturels tels que Hofstede et Edward Hall).

Dossier no2 présente les activités de « Relation commerciale interculturelle » conduites en milieu professionnel et en formation.

Les thématiques sur les quelles vous pouvez essayer de vous procurer de l'information pendant votre stage sont :

- Les bases de données sont actualisées, en respectant la sécurité et l'intégrité du SIC
- Le traitement des données répond aux exigences commerciales et respecte les réglementations  
L'information produite est fiable et pertinente
- L'information est diffusée de manière ciblée et adaptée
- Les attentes des clients / les contraintes des fournisseurs et des prestataires et leurs évolutions sont prises en compte
- La solution proposée répond aux demandes du client et aux contraintes du fournisseur et du prestataire Les propositions sont réalistes
- Les contraintes légales et réglementaires sont respectées
- Les opérations liées aux règlements sont traitées et suivies (traçabilité)
- Les risques sont pris en compte
- Les réclamations, litiges, sinistres sont traités en respectant les processus internes et de façon personnalisée
- Les tableaux de bord sont opérationnels
- Les mesures correctrices sont cohérentes
- La communication écrite et orale est efficace
- Les outils de communication sont adaptés à la situation
- Les documents commerciaux sont adaptés à la situation et exploitables
- Les comptes rendus sont adaptés et exploitables
- Les informations diffusées circulent efficacement dans le respect des procédures
- Les actions de communication avec le réseau professionnel sont efficaces.