

SAÈ 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

- Analyse des capacités de l'entreprise et des éléments contextuels du marché
 - Déploiement de l'offre, en mettant en oeuvre le processus de veille (économique et prospection, analyse sectorielle et concurrentielle), matrice multi-critères, bilan financier, etc...
 - Prise en compte des enjeux de développement durable et de la stratégie achat de l'entreprise dans le cadre de la préparation de la mission
 - Déploiement marketing de l'offre et son adaptation au marché étranger (avec la partie prospection) une fois le marché étranger identifié
 - Démarche de sourcing éco-responsable, choix des canaux de distribution adéquats
 - Evaluation des coûts de transport et de dédouanement pour proposer une cotation incluant les incoterms
 - Prise en compte des éléments de droit international et de l'analyse du marché fournisseurs
- Cette SAÈ pourra être menée en langues étrangères (dans le cadre d'une participation à une négociation achat ou vente en langue étrangère, etc.).

Objectifs

- AC34.01BI | Evaluer le diagnostic export/import et faire des préconisations
- AC34.02BI | Evaluer les marchés internationaux en prenant en compte le contexte géo-éco-politique, les particularités culturelles et les enjeux éthiques
- AC34.03BI | Proposer le mode d'entrée (filiale, joint venture, etc.) le plus adéquate
- AC35.01BI | Mobiliser ses connaissances en processus de vente et d'achat dans des situations interculturelles
- AC35.02BI | Optimiser la chaîne logistique à l'international en intégrant les enjeux environnementaux et éthiques
- AC35.03BI | Gérer l'administration des ventes/achats à l'international notamment grâce à l'évaluation des modalités de financement de l'opération d'import ou d'export

- AC35.04BI | Proposer l'offre marketing adaptée au(x) marché(s) ciblé(s)
- AC31.01 | Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement
- AC31.02 | Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)
- AC31.03 | Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur
- AC31.04 | Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre
- AC32.01 | Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel
- AC32.02 | Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe
- AC32.03 | Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc

Heures d'enseignement

TD	TD	68h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	105h