
DESCRIEREA PROGRAMULUI DE STUDII

Chargé d'affaires commerciales, marketing et internationales

Responsabil afaceri comerciale internationale si marketing



In contextul actual al unei concurente puternice, intreprinderile trebuie sa isi revizuiasca abordarea comerciala, cu ajutorul aportului adus de marketing. In acest context, intreprinderile au nevoie de salariatii specializati, competenti in tot ce tine de actiunea comerciala in general, de organizarea de campanii de comunicare/promovare, instrumente de marketing direct, realizarea de studii de piata.

Centrul de Formare Cefora propune un ciclu de invatamant profesional superior de 3 ani, din care primii 2 ani sunt de formare in alternanta, iar al 3-lea an este la distanta pentru obtinerea diplomei de nivel licenta ESA3 Paris „Chargé d'affaires commerciales, marketing et internationales” (Responsabil de afaceri comerciale internationale si marketing)

Diploma ii pregateste in general pe stagiarii in vederea exercitarii activitatilor specifice din domeniile de vanzari si marketing.

ANUL I si II : FORMARE IN ALTERNANTA

Formarea in alternanta defineste un sistem de pregatire care cuprinde o combinatie intre cursuri si experienta de lucru. Cf. Planingului de alternanta. Cursantul lucreaza in intreprindere in acelasi timp cat studieaza in cadrul Centrului de Formare, pe durata celor 2 ani de alternanta.

Aceste cursuri au ca obiectiv sa ofere cursantilor insusirea tehnicilor de organizare, de gestiune si de animare comerciala. In activitatea curenta si in gestiunea proiectelor, el pune in aplicare noile tehnologii de informare si comunicare. Activitatea sa se desfasoara in domeniul managementului unitatilor comerciale, in gestionarea relatiei cu clientul, gestionarea si animarea ofertei de produse si servicii.

Pe parcursul celor 2 ani de formare in alternanta, studentul participa la:

- 34 saptamani de formare teoretica
- 1028 ore de curs
- 62 saptamani de stagii practice in organizatii

Studentu are de asemenea drept la 4 saptamani de vacanta/concediu pe an.

Formare generala

Economie Generala (34 ore/an): Abordare metodologica. Fundamentele stiintelor economice. Functii economice. Finantarea economiei. Relatii economice internationale. Economie mondiala.

Dobandirea unor notiuni de baza in analiza, calculul probabilitatilor, statistici inferentiale in scopul de a utiliza cu eficienta datele cifrate ale companiei si de a urmari evolutia acesteia.

Economia intreprinderii (51 ore/an in anul I si 25,5 ore/an in anul II): Furnizarea instrumentelor teoretice care sa permita stagiarii sa aiba o mai buna viziune globala asupra problemelor economice si a metodelor si tehnicilor utilizabile in economie in special in economia intreprinderii, a gestiunii, si in marketing etc.

Aceasta disciplina isi propune de asemenea sa permita obtinerea unor pre-conditii necesare in special pentru accesul stagiarii la cursurile bachelor sau master ale anumitor universitati si parteneri internationali.

Drept comercial (42,5 ore/an): Abordare metodologica. Obiectivul este acela de a face un tur de orizont printre marile principii si notiuni de drept prin intermediul unor exemple practice numeroase utilizate in scopul de a facilita intelegerea. Cadru juridic al activitatii economice. Activitatea economica si mecanismele juridice fundamentale. Intreprinderea si activitatea comerciala. Relatiile juridice ale intreprinderilor cu salariatii lor. Relatiile juridice ale intreprinderii cu consumatorii. Relatiile interorganizationale. Legi si tratate internationale din domeniul comercial.

Cultura generala - geopolitica (38 ore/an): Aceasta disciplina vizeaza analiza culturilor straine si intelegerea impactului acestora in negociere si management. De asemenea aceasta disciplina permite o mai buna intelegere a mentalitatilor specifice anumitor tari (China, Japonia, Arabia Saudita) in special prin intermediul expozeurilor realizate de catre stagiari, reluate si comentate de catre profesor.

O cunoastere aprofundata a mediului cultural, social, geopolitic si istoric este determinanta pentru repositionarea intr-un context mai larg si semnificativ a tuturor evenimentelor de actualitate in Franta, in Europa si in lume.

Limba engleza (68 ore/an): Studierea vocabularului comercial si economic, deprinderea comunicarii eficiente la nivel organizational si in relatia comerciant-client, intocmirea documentelor specifice domeniului comercial in limba engleza. Tehnicile rezumatului, ale prezentarii si sintezei de documente sunt pregatitoare pentru proba scrisa la examen.

Antrenament pentru exprimarea orala si scrisa aplicata in situatii profesionale. Studiul de reviste si de ziare straine. Redactarea de mailuri comerciale

Formare profesionala

Marketing (59,5 ore/an)

Aceasta disciplina vizeaza sa faca cunoscut rolul marketingului in cadrul intreprinderii, aratand cum pot fi puse in practica elementele de marketing mix in scopul de a atinge obiectivele strategice ale societatii, tinand in acelasi timp cont si de context(piata, concurenta, comportamentul consulatorului) si de resursele companiei.

Sa inteleaga rolul marketingului in cadrul companiei precum si interactiunile acestuia cu celelalte departamente din companie.

Sa analizeze piata si sa inteleaga deciziile consumatorilor..

Sa defineasca/ Sa evalueze o strategie de segmentare si de pozitionare pe piata

Sa aleaga o strategie de marca si o strategie concurentiala

Sa redacteze si sa sustina un plan de actiune comerciala.

Management si Gestiune comerciala (52,5 ore in anul I, 68 ore in anul II): Obiectivul acestei discipline este acela de a permite stagiariului sa isi creeze si sa puna in practica propriile instrumente de analiza pentru evaluarea unei activitati profesionale, precum si in scopul de a aprofunda si perfectiona propriile analize in domeniul gestiunii.

- fundamentele managementului
- managementul unitatii comerciale
- managementul echipei
- organizarea echipei
- management de proiect
- gestiunea curenta a unitatilor comerciale
- gestiunea investitiilor
- gestiunea ofertei
- gestiune previzionala
- evaluarea performantelor unitatii comerciale

Comunicare si negociere (119 ore/an): Unul din obiectivele acestei discipline este acela de a-i pregati pe stagiari sa faca fata exigentelor unei recrutari. Aceasta disciplina permite abordarea si cunoasterea unei game variate de meserii in domeniul vanzarilor precum si insusirea instrumentelor si tehnicilor de negociere si de management. Favorizeaza lucrul in echipa, impartirea rolurilor si luarea deciziilor. Vizeaza punerea in situatia de a conduce o companie virtuala intr-un mediu concurential si permite studentilor sa faca astfel legatura intre diferitele discipline predate.

Informatica (17 ore/an) : Permite stagiarii sa utilizeze instrumente de tipul Excell, PPS, Microsoft Word/ OpenOffice etc. si sa stie sa constituie un dosar complet in cadrul caruia sa utilizeze toate programele informatice invatate.

- informatia comerciala, resursa strategica
- organizarea informatiei
- munca colaborativa
- informatica aplicata in gestiunea relatiei cu clientii
- informatica aplicata in gestiunea ofertei
- informatica aplicata in gestiunea unitatii comerciale
- prezentarea si difuzarea informatiei comerciale

Contabilitate (15,5 ore in anul I si 25,5 ore in anul II): Sa descopere si sa puna in aplicare principiile de baza ale contabilitatii generale si sa stie sa efectueze operatii simple. Sa inteleaga documentele de sinteza (bilant si declaratie de venituri) si sa inteleaga care sunt implicatiile acestora pentru intreprindere. Sa stie sa puna in perspectiva deciziile antreprenorului cu implicatiile lor contabile. Sa inteleaga bazele de interpretare pentru documentele de sinteza.

Stagiul de pregatire profesionala

Cursantii efectueaza un stagiul in intreprinderi cu o durata totala de 62 saptamani repartizate in cei doi ani de formare.

Stagiul are ca obiectivi :

- a) Punerea in practica in cadrul intreprinderii a cursurilor teoretice si a metodelor parcurse in scoala, descoperirea mediului profesional, facilitarea integrarii in companie, achizitionarea de competente profesionale in situatii reale de lucru, furnizarea unei activitati cu impact masurabil asupra activitatii intreprinderii;
- b) Acumularea competentelor si tehnicilor profesionale: asimilarea procesului de supply chain, activitate de teren, formare pe produse, linii de produse, asimilarea politicii comerciale/marketing si a manierei de implementate in teren;
- c) Verificarea inclinatiilor si aptitudinilor necesare pentru integrarea intr-o bransa profesionala, pentru a lucra intr-un anumit tip de organizatie si pentru a exersa o anumita meserie, adica finalizarea propriului proiect personal.

In plus fata de acest stagiul, ei efectueaza, in aceleasi intreprinderi, misiuni de pregatire a proiectelor profesionale, avand ca scop: furnizarea unei activitati cu impact masurabil asupra activitatii intreprinderii

ANUL III : la distanta

Al treilea an este sub forma de invatamant la distanta cu prezenta obligatorie la 65 de ore de seminarii pe parcursul a 10 zile. Acesta reprezinta o forma flexibila de organizare a activitatii didactice, conceputa pentru nevoile celor care doresc sa invete fara a-si intrerupe activitatea profesionala. Specificitatea acestei forme de invatamant se releva prin conceptia modulara, ritmul si locul de invatare, metodologia invatarii si sistemul de asigurare a calitatii.

Cursanti din anul trei beneficiaza de o platforma e-learning foarte eficienta atat in pregatirea studentilor la forma de invatamant la distanta dar si pentru evaluarea acestora. Aceasta va oferi informatii rapide, actualizate si structurate, intr-o forma accesibila.

Disciplina	Seminari	Ore seminar	e-learning
Comunicare si negociere	Argumentare comerciala; Prospectare telefonica	2	4
	Sfaturi in imagini	1	2
	Joc de intreprindere Kalypso	6	18
	Comunicare scrisa	-	2
	Comunicare orala - Simulari de interviuri	2	3
	Tehnici de cautare loc de munca	-	5
	Tehnici de realizare a cererilor de oferta	4	20
Management si Gestiune comerciala	Tabel de bord de gestiune	6	6
Marketing	Diagnostic de intreprindere	6	24
	Plan de actiune comuna si de politici comune	2	19
Cultura generala – Geopolitica	Context european	2	23
	Atelier de cultura generala	2	16
Limba engleza	Engleza tematica/de specialitate	6	18
	Atelier CV/scrisoare de motivatie	-	6
	Seminar engleza	6	18
Economia intreprinderii -Contabilitate	Analiza financiara	8	16
	Fiscalitate	6	9
Economie generala	Economie europeana	3	19
	Economie financiara	3	10
Total		65	238

COMPETENTE VIZATE:

- sa stie sa gestioneze aranjarea unui raion in functie de piata, clientela, mediu
- sa organizeze comercializarea marfurilor din raion
- sa animeze si sa optimizeze vanzarile
- sa gestioneze relatia cu clientul
- sa realizeze prognoze
- sa analizeze indicatori de gestiune si caiete de bord
- sa gestioneze stock-urile
- sa isi planifice munca
- sa stie sa realizeze un studiu de marketing operational
- sa stie sa puna in practica un plan de marketing si sa fie capabili sa analizeze rezultatele
- sa stie sa creeze o strategie de marketing
- sa posede o buna cunoastere si stapanire a marketingului international si a specificitatile pietelor europene, straine si in formare
- sa stapaneasca demersul marketing in mediul B to B
- sa dirijeze operatiuni de marketing desfasurate la international
- sa conduca operatiuni financiare desfasurate la international
- sa dirijeze operatiuni de import si de export si sa fie capabili sa identifice legislatia cu privire la litigii : jurisdictie statala, europeana si arbitraj international.
- Sa formeze si sa mareasca lista colaboratorilor etc.

DUPA TERMINAREA STUDIILOR

Integrarea in mediul profesional

Titularii diplomei “Responsabil afaceri comerciale, internationale si marketing” vor putea de exemplu sa ocupe urmatoarele posturi:

- responsabil merchandising
- manager de raion sau de magazin/spatiu comercial
- responsabil marketing operational
- responsabil marketing client
- responsabil comercial
- consultant marketing direct
- asistent sef de produs(e), sef de produs(e) junior
- asistent sef de piata, sef de piata junior
- responsabil dezvoltare produs
- sef de proiect in marketing
- responsabil cumparator junior
- asistent comercial international
- responsabil clientela

Continuarea studiilor

Cursantii vor putea de asemenea sa isi continue studiile in cadrul unei institutii de invatamant universitar in scopul de a valida cursuri de master, in cazul in care doresc acest lucru, in cadrul numeroaselor institutii europene partenere ale grupului ESA Paris.