

Commerce international



DÉBUT DE LA FORMATION

En août ou en janvier

STRATÉGIES D'ENSEIGNEMENT

L'acquisition des compétences est favorisée par l'utilisation de divers logiciels et la participation à des simulations informatisées.

Une taille de groupe qui favorise **UN ENCADREMENT CONTINU** de la part du corps professoral.



PROGRAMME ADMISSIBLE À L'AIDE FINANCIÈRE AUX ÉTUDES
Prêts et bourses



CONDITIONS GÉNÉRALES D'ADMISSION (voir page 84)

PROFIL DU CANDIDAT

Le candidat recherché est ouvert aux autres cultures. Il est en mesure de travailler en anglais. Savoir s'exprimer dans une autre langue est un atout. Il doit être autonome, débrouillard et capable de s'adapter à des situations qui évoluent. Il doit aussi faire preuve d'un esprit d'analyse et de synthèse et être apte à résoudre des problèmes tout en usant de tact et de diplomatie.

PROFIL DES ENSEIGNANTS

Les enseignants ont à leur actif une expérience dans le domaine du commerce international. Que ce soit pour le compte d'une entreprise, d'un ministère ou pour son propre compte, chacun connaît très bien les particularités des échanges internationaux. Ils sont tous à même de livrer leur expérience en insistant sur les points cruciaux tels que l'importance à accorder aux différences culturelles, linguistiques, historiques, légales, politiques et à la diplomatie dans les relations avec les partenaires étrangers.

Le Collège Bart a été ma porte d'entrée vers une carrière qui me plaît vraiment! Non seulement les enseignants sont disponibles et compétents, mais la proximité avec ceux-ci nous permet d'approfondir nos réflexions et d'apprendre de manière efficace les rouages de notre futur métier.

Aujourd'hui, j'ai la chance de travailler dans le domaine du marketing relationnel pour une entreprise qui œuvre à l'international et où je peux mettre à profit les compétences acquises lors de ma formation. Je suis définitivement emballée d'avoir fait un choix déterminant pour ma carrière en optant pour le Collège Bart et je le recommande!

Ariane Leblanc

SPÉCIALISTE EN DÉPLOIEMENT DE CAMPAGNES,
CHEZ DIALOG INSIGHT



BUT DU PROGRAMME

Mieux connaître les marchés internationaux, développer des relations avec des clients et des fournisseurs étrangers, réduire les coûts et gérer de façon optimale les aspects financiers des opérations à l'international sont les principaux besoins des entreprises auxquels le technicien en commerce international va répondre.

D'une durée de deux sessions, le programme Commerce international du Collège Bart mène à une attestation d'études collégiales (AEC).

COMPÉTENCES

Après avoir terminé sa formation, l'étudiant sera en mesure d'aider l'entreprise à franchir les barrières légales, administratives et tarifaires étrangères, de gérer les différences culturelles au sein de l'entreprise, de développer de nouveaux marchés et les relations entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs, d'utiliser les modes de financement du commerce international, de sécuriser le paiement, de participer à la gestion des risques dont celui relié au taux de change et de permettre à l'entreprise de profiter des accords de libre-échange.

PROJET DE FIN D'ÉTUDES

Le projet de fin d'études, dont le sujet est choisi par l'étudiant, de concert avec une personne ressource du Collège Bart, est réalisé dans le cadre de la formation.

TÂCHES DU TECHNICIEN

- > Évaluer le potentiel d'une entreprise à l'exportation
- > Participer à l'élaboration d'une stratégie de pénétration de marché
- > Participer à l'élaboration d'un plan financier à l'exportation
- > Participer à l'établissement d'un prix à l'exportation
- > Identifier les sources et les formes de financement possibles à l'international
- > Gérer les documents relatifs à la distribution internationale
- > Sélectionner les intervenants en distribution internationale et aider à négocier les modalités
- > Rechercher et évaluer les fournisseurs étrangers
- > Participer à l'identification et à la mise en place d'instruments destinés à permettre à l'entreprise de maîtriser ses coûts d'exportation
- > Participer à la gestion des exportations
- > Participer à l'élaboration de contrats en commerce international

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- > Entreprises manufacturières et de services
- > Entreprises spécialisées en import-export
- > Transitaires internationaux
- > Transporteurs internationaux
- > Chambres de commerce
- > Maisons de commerce

LCA.AS Commerce international

Session 1

412-G02-BT	Traitement de données (Excel)	60
415-JSD-BT	Commerce international	45
415-JSG-BT	Aspects légaux du commerce international	45
415-JSK-BT	Négociation commerciale internationale	45
415-JTE-BT	Logistique internationale	75
415-J23-BT	Approvisionnement international	45
604-SP1	Anglais formation spécifique 1	45

Session 2

410-G23-BT	Gestion des opérations	60
415-JSM-BT	Gestion de projets internationaux	45
415-JT1-BT	Commerce électronique	60
415-JTC-BT	Marketing international	90
415-JTH-BT	Aspects financiers du commerce international	90
415-JTN-BT	Projet de fin d'études	45
604-SP2	Anglais formation spécifique 2	45

- Formation générale
- Formation spécifique

Grille de cours sujette à modifications

Nombre d'heures