

Finalités et objectifs de l'épreuve :

Evaluer les compétences professionnelles acquises par le candidat au cours du ou des stages menés en France et/ou à l'étranger et/ou au cours d'une mission export. Elle porte sur la préparation et la conduite d'une prospection commerciale intégrant les caractéristiques spécifiques des marchés cibles et sur les aptitudes du candidat à analyser une situation d'entreprise étrangère en ayant une approche socioculturelle.

Activités professionnelles de référence :

- collecte d'informations sur le contexte commercial, organisationnel et interculturel
- qualification de fichiers clients actuels ou potentiels
- réalisation d'un plan de prospection
- préparation de l'entrée en relation avec les clients potentiels
- participation à la mise en œuvre de la prospection et à son suivi
- participation à l'animation et/ou propositions d'actions d'animation du réseau
- mise à jour de la base de données.

Modalités d'évaluation en cours de formation :

Contenu du dossier professionnel élaboré par le candidat	
Situations professionnelles possibles	Activités professionnelles possibles
• Etude et mission export commanditée par une entreprise • Stage en entreprise à l'étranger	• Recherche de prospects pour l'entreprise commanditaire (fichier qualifié, méthodologie mise en œuvre) • Organisation et participation à un forum, une foire ou un salon • Constitution du dossier de recherche du stage à l'étranger (ciblage, recherche de contacts, communication, suivi) • Rédaction d'un document présentant les grandes lignes d'un plan de prospection (identification des prospects, élaboration du fichier prospects, contact des prospects et évaluation de la prospection) • Budget prévisionnel du stage

Contenu du dossier professionnel élaboré par le candidat	
Situations professionnelles possibles	Activités professionnelles possibles (suite)
• Etude et mission export commanditée par une entreprise • Stage en entreprise à l'étranger	• Présentation d'un dossier sur l'approche interculturelle du pays de stage (préparation d'une fiche culturelle pour un commercial export, éléments collectés sur place durant le stage) • Rédaction d'un rapport sur la prospection conduite durant le stage (contexte de l'action de prospection, méthodologie, résultats, analyse, suivi de clients) • Présentation orale du stage et de l'action de prospection (présence éventuelle d'un professionnel) • Exposé oral en groupe dans le domaine de la communication et du management interculturel.