

**Finalités et objectifs de l'épreuve :**

Apprécier la capacité du candidat à :

- mobiliser ses connaissances en matière de communication et négociation dans un contexte pluriculturel
- mener une analyse critique et adapter une offre commerciale à un client étranger
- conduire une négociation
- communiquer en langue étrangère en situation de négociation-vente.

**Activités professionnelles de référence :**

- rédiger une offre commerciale
- préparer et organiser une mission de vente
- conduire, tout ou partie, d'un entretien de vente à l'export en LVE

**Modalités d'évaluation en cours de formation :**

<b>Contenu du dossier professionnel élaboré par le candidat</b>	
<b>Situations professionnelles possibles</b>	<b>Activités professionnelles possibles</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stage en entreprise à l'étranger</li> <li>• Mission export commanditée par une entreprise</li> <li>• Situation professionnelle proposée par les professeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitution d'un dossier présentant le contexte commercial et interculturel de la négociation à destination du prospect (fiche pays, description de l'entreprise, carte de visite biculturelle, pratiques culturelles de négociation...)</li> <li>• Présentation orale en français et/ou en LVE du contexte commercial et interculturel de la négociation</li> <li>• Elaboration des supports préparatoires à la vente adaptés au prospect (fiche produit, fiche entreprise...)</li> <li>• Rédaction de l'offre commerciale adaptée au prospect (aspects commerciaux, conditions de paiement, tarifs avec différents Incoterms, calcul de coûts, base de données prospects et conditions commerciales adaptées, facture pro-forma...)</li> <li>• Présentation orale en LVE des supports préparatoires à la vente et de l'offre commerciale</li> <li>• Conduite de tout ou partie d'un entretien de négociation en LVE, à l'export de préférence : plan de découverte, argumentaire, objections...)</li> </ul>