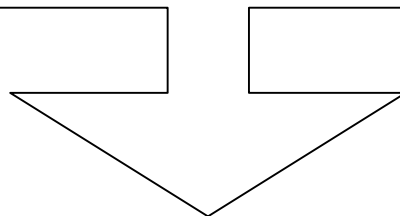


# ÉTUDE ET VEILLE DES MARCHÉS ÉTRANGERS

<b>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES A ACQUÉRIR</b>	<b>ATTITUDES PROFESSIONNELLES À DEVELOPPER</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de leur fiabilité et de leur pertinence au regard de la recherche.</li><li>• Analyser et sélectionner l'information commerciale et repérer les contraintes réglementaires sur les marchés étrangers.</li><li>• Elaborer le cahier des charges pour soustraiter des études et assurer le suivi de sa mise en œuvre sur le marché étranger.</li><li>• Formuler des recommandations pour établir un plan d'action opérationnel conforme à la politique commerciale de l'entreprise et aux conclusions de l'analyse diagnostique du marché étranger.</li><li>• Analyser et établir la synthèse de l'information collectée.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organiser les priorités de travail, établir le planning de travail et être autonome dans l'organisation de son travail.</li><li>• Etre attentif aux opportunités et aux menaces détectées dans l'environnement.</li><li>• Adopter un mode de raisonnement commercial</li></ul>

**CADRAGE DE  
L'ACTIVITÉ DE  
L'APPRENTI**



**RÉSULTATS  
ATTENDUS**

**Déterminer le potentiel export  
d'une entreprise et évaluer ses chances de  
réussite sur un marché étranger  
(diagnostic export).**