

## Fiche récapitulative

**Bloc de compétences : LG036C22 | Bloc Commerce : Actions de veille stratégique en situation de développement commercial international**

### Présentation

Obtenez le bloc de compétences "Actions de veille stratégique en situation de développement commercial international" du Cnam Nouvelle-Aquitaine. Apprenez à mener des actions de veille stratégique pour anticiper les opportunités et les défis du développement commercial à l'international. Utilisez votre CPF pour financer cette formation hors temps de travail et devenez un expert en veille stratégique, capable de guider votre entreprise vers le succès sur les marchés internationaux.

#### Mentions officielles :

Intitulé officiel : Exploitation de données à des fins d'analyse

Code RNCP : RNCP35924BC02

#### Taux de réussite :

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite

### Objectifs : aptitudes et compétences

#### Objectifs :

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.

#### Compétences :

- Proposer un plan stratégique d'action à partir des analyses réalisées et participer à la mise oeuvre du plan
- Mettre en place une veille concurrentielle et stratégique en prenant compte de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise

### Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

#### Unités Obligatoires

- Géographie et économie de la mondialisation (DVE104)
- Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte (CCG100)
- Veille stratégique et concurrentielle (ESC103)

### Modalités

#### Modalités de validation

Pour obtenir le bloc de compétence, vous devez valider l'ensemble des unités d'enseignement qui le compose.

#### Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont détaillées dans chaque unité qui compose le bloc.

### Tarif

Avec mon CPF	1.050 €
Mon employeur finance	2.100 €
Pôle Emploi finance	1.050 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 312 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 249,60 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open\\_in\\_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

## Blocs de compétences

Pas de possibilité de valider un ou des blocs de compétences sur ce diplôme.

## Suites de parcours : poursuites d'études possibles

La capitalisation des blocs de compétences composant la formation LG03602A, permet l'acquisition de la certification. L'accès à chaque bloc se fait sur la base de prérequis spécifiques à chacun.

Poursuite d'étude possible au Cnam Nouvelle-Aquitaine vers un niveau Bac +3 sous réserve de validation des prérequis :

- Licence générale Commerce et développement international (LG03602A)

## Passerelles : lien entre certifications

Ce bloc de compétence est issu du diplôme LG03602A Licence générale Commerce et développement international.

## Débouchés - Métiers visés

Débouchés :

- Agent commercial
- Chargé de clientèle
- Assistant commercial
- Assistant commercial export
- Assistant manager import-export
- Assistant en administration des ventes à l'international
- Chargé de projet à l'international