

2016/17



**AUVERGNE**  
INTERNATIONAL  
L'ÉQUIPE DE L'EXPORT EN AUVERGNE

---

**ANNUAIRE**  
**DES FORMATIONS**  
PROPOSANT DES STAGES  
LIÉS AU COMMERCE  
**INTERNATIONAL**  
ET CONTACTS ASSOCIÉS

---

➔ 1<sup>ère</sup> année Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 2 mois minimum entre juin et août

Mission : stage opérationnel de découverte de l'entreprise

Contact : Mélissa PRAT · 04 73 98 24 24 · melissa.prat@esc-clermont.fr

➔ 1<sup>ère</sup> année Bachelor Marketing Commerce France et International

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps.

Mission : diagnostic export, prospection, vente, suivi commercial ou plus généralement autour du développement commercial ou marketing

Contact : Iris AUDOUARD · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➔ 1<sup>ère</sup> année de BTS Commerce International

Lycée Ambroise Brugière de Clermont-Ferrand

Durée et période de stage à l'étranger : 9 semaines de mai à juin

Mission : prospection et suivi de clientèle

Contact : Armelle KPAMEGAN · 06 26 10 51 21 · armelle.kpamegan@laposte.net



➡ 2<sup>ème</sup> année Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 5 mois d'avril à août

Mission : commerce, marketing, achats et logistique, gestion, ressources humaines, communication, systèmes d'informations

Contact : Mélissa PRAT · 04 73 98 24 24 · melissa.prat@esc-clermont.fr

➡ 2<sup>ème</sup> année Bachelor Marketing Commerce France et International

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : diagnostic export, prospection, vente, suivi commercial ou plus généralement autour du développement commercial ou marketing.

Contact : Iris AUDOUARD · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➡ 2<sup>ème</sup> année de BTS Commerce International

Lycée Ambroise Brugière de Clermont-Ferrand

Durée et période de stage : 4 semaines en février

Mission: conduite d'opérations import/export

Contact : Armelle KPAMEGAN · 06 26 10 51 21 · armelle.kpamegan@laposte.net

➡ DUT Techniques de Commercialisation

IUT d'Allier Montluçon - Moulins/Vichy · Université Blaise Pascal

Durée et période de stage : 2 mois minimum entre mi-avril et fin juin

Mission: conduite d'opérations import/export

Contact : Christophe CONDAT · 04 70 02 20 50 · christophe.condat@moniut.univ-bpclermont.fr



➔ 3<sup>ème</sup> année de Bachelor in International Management

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois entre avril et août

Mission : commerce, marketing, achats et logistique, gestion, ressources humaines, communication, systèmes d'informations

Contact : Mélissa PRAT · 04 73 98 24 24 · melissa.prat@esc-clermont.fr

➔ 1<sup>ère</sup> année du Programme Grande Ecole

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois de juin à août

Mission : commerce, marketing, achats et logistique, gestion, ressources humaines, communication, systèmes d'informations

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➔ 3<sup>ème</sup> année Bachelor Marketing Commerce France et International

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février - février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : diagnostic export, prospection, vente, suivi commercial ou plus généralement autour du développement commercial ou marketing

Contact : Iris AUDOUARD · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➔ Diplôme de niveau II (BAC +3/4) en 1 an « Responsable en Commerce International »

CCI Formation, La Pardieu, 14 rue Jean Claret, Clermont-Ferrand

Durée et période de stage : en alternance 1 semaine sur 2, soit, en 12 semaines en entreprise sur la période du 9 janvier au 28 juin, soit, sous forme de contrat de professionnalisation durant l'année scolaire du 7 novembre au 28 juin

Mission : stratégie internationale, études marketing, action commerciale, négociation multiculturelle et logistique et financements internationaux

Contact : Élisabeth BARDEL · 04 73 44 72 26 · elisabeth.bardel@puy-de-dome.cci.fr



► Double Diplôme DUMACI (Diplôme d'Université de Marketing Appliqué et Commerce International et International Marketing)

IUT d'Allier Montluçon - Moulins/Vichy · Université Blaise Pascal

Durée et période de stage : 2 mois minimum entre juin et septembre

Mission : commerce international. Pour information ce stage se situe à l'issue d'une année universitaire à l'Université de Sligo en Irlande

Contact : Christophe CONDAT · 04 70 02 20 54 · christophe.condat@moniut.univ-bpclermont.fr

► Licence professionnelle de Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et des Services (MATIS)

IUT d'Allier Montluçon - Moulins/Vichy · Université Blaise Pascal

Durée et période de stage : 12 à 16 semaines au total sur 2 périodes, octobre-novembre et juin-juillet

Mission : commerce international

Formation initiale et en contrat de professionnalisation

Contact : Anne MURER DUBOISSET · 04 70 02 20 58 · anne.murer@moniut.univ-bpclermont.fr

► Licence 3 Langues Etrangères Appliquées (spécialité commerce international)

UFR Langues Appliquées, Commerce et Communication (LACC)

Université Blaise Pascal

Durée et période de stage à l'étranger : 8 à 16 semaines entre le 8 mai et le 25 Août.

Mission : administration des ventes export, logistique/transport, prospection à l'international, support de communication multilingue, ou plus généralement toute mission à dimension plurinationale et/ou multilingue dans tout type d'organisation française ou étrangère.

Contact : Virginie EYMARD · 04 73 40 64 21 · virginie.eymard@univ-bpclermont.fr

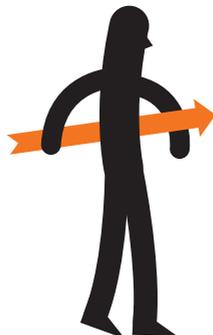
► Licence Professionnelle Management de la Relation Client

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : au moins 3 mois de mai à août ; ou alternance tout au long de l'année

Mission : commerce international, communication, marketing, vente, distribution, management de PME.

Contact : Sylvain Bertel · sylvain.bertel@udamail.fr



➔ 2<sup>ème</sup> année du Programme Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 3 mois de juin à août

Mission : commerce international

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➔ 2<sup>ème</sup> Année du Programme Grande École – année de césure consécutive

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 6 mois à 1 an. Entre juin année n et août année n+1, en césure (temps plein)

Mission : commerciale, communication, marketing, ressources humaines

Ce stage peut se poursuivre par un contrat d'apprentissage d'un an

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➔ 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année du Programme Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 2 ans. De septembre année n à août année n+2, en contrat d'apprentissage (alternance 3 semaines entreprise / 1 semaine école)

Mission : mission de cadre dans tous les domaines du management

Contact : Carinne MATHIEU · 04 73 98 24 29 · carinne.mathieu@esc-clermont.fr

➔ 1<sup>ère</sup> année MBA Management des Affaires Internationales

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : procédures administratives et financières, politique de transport, financement des opérations, ou plus généralement développement commercial ou marketing, management interculturel, mission internationale transverse

Contact : Iris AUDOUARD · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➔ 1<sup>ère</sup> année MBA Management et Développement Commercial

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : développement des ventes et promotion de l'entreprise, développement de l'entreprise à l'international, ou plus généralement développement commercial ou marketing

Contact : Iris AUDOUARD · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

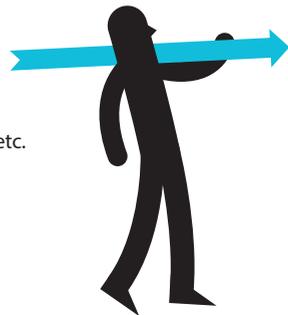
➔ Année de césure optionnelle, entre le Master 1 et le Master 2

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de césure : 1 an de septembre à août

Mission : commerce international, marketing, vente, distribution, management, etc.

Contact : Pascal Brassier · pascal.brassier@udamail.fr



➔ 3<sup>ème</sup> année du Programme Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 6 mois à partir de janvier

Mission : assistant cadre dans le domaine du commerce international

Contact : Annabelle LAMY · 04 73 98 24 34 · annabelle.lamy@esc-clermont.fr

➔ 3<sup>ème</sup> année du Programme Grande École

Groupe ESC CLERMONT

Durée et période de stage : 1 an. De septembre année n à août année n+1, en contrat d'apprentissage (alternance 3 semaines entreprise / 1 semaine école)

Mission : mission de cadre dans tous les domaines du management

Contact : Carinne MATHIEU · 04 73 98 24 29 · carinne.mathieu@esc-clermont.fr

➔ 2<sup>ème</sup> année MBA Management des Affaires Internationales

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : procédures administratives et financières, politique de transport, financement des opérations, ou plus généralement développement commercial ou marketing, management interculturel, mission internationale transverse

Contact : Iris Audouard · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➔ 2<sup>ème</sup> année MBA Management et Développement Commercial

ESC Auvergne, Chamalières (63400)

Durée et période de stage : de 1 à 7 mois à partir de février. Février à juin en alternance 2 jours par semaine à l'école, juillet et août en plein temps

Mission : développement des ventes et promotion de l'entreprise, développement de l'entreprise à l'international, ou plus généralement développement commercial ou marketing

Contact : Iris Audouard · 04 73 28 58 58 · i.audouard@escauvergne.com

➔ Master Marketing et Communication Commerciale

Ecole Universitaire de management - Université Clermont Auvergne

Durée et période de stage : 6 mois de mars à août ; ou alternance tout au long de l'année

Mission : commerce international, marketing, vente, distribution.

Contact : Elisabeth Martin-Verdier · elisabeth.martin-verdier@udamail.fr



➔ MSc et Titre de Responsable Export

« International Project Management » - Programme en anglais

Groupe ESC Clermont

Durée et période de stage : 4 à 6 mois à partir de juin

Mission : services d'import/export ou mission dans un service de gestion de projet

Contact : Hélène FERREIRA · 04 73 98 24 16 · helene.ferreira@esc-clermont.fr

➔ MSc et Titre de Responsable Export

« International Business Development » ·

Groupe ESC Clermont

Durée et période de stage : 4 à 6 mois à partir de juin

Mission : participation à l'organisation pour le développement d'activités à l'international

Contact : Hélène FERREIRA · 04 73 98 24 16 · helene.ferreira@esc-clermont.fr



Un numéro dédié  
08 11 90 22 22



**AUVERGNE**  
INTERNATIONAL  
L'ÉQUIPE DE L'EXPORT EN AUVERGNE

## L'ÉQUIPE DE L'EXPORT

Un numéro dédié pour les entreprises auvergnates

**0 811 902 222**

ou rendez-vous sur le site

[www.regionauvergne.biz](http://www.regionauvergne.biz)



**bpi**france



**co**face  
/ GARANTIES PUBLIQUES



Ce document n'a pas vocation à présenter de façon exhaustive l'ensemble des formations liées au commerce international.



Le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF) est une institution regroupant environ 4000 chefs d'entreprise ou assimilés, bénévoles, nommés pour 3 ans par le premier ministre. Dans leurs missions, leur est dévolu la sensibilisation des jeunes à l'international et l'accompagnement de l'internationalisation des PME. Les compétences de la trentaine des CCEF en Auvergne peuvent être mobilisées au travers d' Auvergne International. C'est ainsi que les CCEF Auvergne ont piloté le travail de structuration de ce Guide Auvergne avec les acteurs de l'équipe de l'export en région.



EDF a réalisé le portage d'entreprises auvergnates à l'export dans divers pays en collaboration avec les CCI, les CCEF et le Conseil Régional d'Auvergne. 50 entreprises ont ainsi pu bénéficier de cet appui, à la suite de quoi 3 millions d'euros de bénéfice net ont pu être dégagés en 5 ans dans leurs nouveaux développements à l'export. En relation avec le système éducatif, EDF Auvergne prolonge cet engagement en réalisant chaque année la mise à jour des informations de cet annuaire depuis sa création en 2009.



Dans son engagement au sein des CCE Auvergne et en étroite collaboration avec EDF, M&O a uniformisé la maquette de cet annuaire il y a 3 ans avec celle sur le développement à l'international, et en assure la mise en forme annuelle depuis.

Un numéro dédié  
0811 90 22 22



# AUVERGNE INTERNATIONAL

L'ÉQUIPE DE L'EXPORT EN AUVERGNE

## LES PARTENAIRES

Agence Régionale de Développement Economique d'Auvergne - ARDE

Bpifrance

CCI International Auvergne

Coface

Conseil Régional d'Auvergne

Conseillers du Commerce Extérieur de la France - CCEF

DIRECCTE International Auvergne

BUSINESS France

Avec le soutien financier de :



[www.regionauvergne.biz](http://www.regionauvergne.biz)