

Présentation des résultats du projet ESITL

Lycée Edgar Quinet, Paris
22 juin 2023



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL

A Netinvet Project

NETINVET...

...un réseau européen pour une mobilité de qualité



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL
A Netinvet Project

NETINVET un réseau européen pour une mobilité de qualité

NETINVET est un réseau européen de 100 écoles de 10 pays, soutenu par des organismes sectoriels couvrant le commerce international, le transport/logistique et la maintenance automobile.

NETINVET développe une confiance mutuelle entre les membres du réseau, fort d'une expérience de 12 ans.

NETINVET fournit des outils pour documenter chaque étape de la mobilité, de la préparation à l'évaluation des acquis d'apprentissage obtenus à la fin de la mobilité.

Pourquoi NETINVET soutient la mobilité en Europe ?

- Développer le vivre-ensemble et la citoyenneté européenne
- Améliorer la compétitivité européenne
- Façonner des compétences communes pour des emplois communs
- Favoriser l'attractivité de l'EFP
- Enrichir la pratique pédagogique des enseignants et formateurs de la formation professionnelle
- Élargir les compétences des apprenants

Comment NETINVET soutient la mobilité en Europe ?

Développement de réseaux d'établissements de formation professionnelle, en fournissant :

- Les principes et modalités d'une mobilité qualitative avec des objectifs clairs et évaluables
- Des écoles et des centres de formation, des entreprises reconnues pour la qualité de leur fonctionnement
- Des conditions de séjour sécurisées à l'étranger
- Des outils de communication adaptés

NETINVET est LA clé pour une mobilité de qualité

NETINVET offre aux enseignants et formateurs des opportunités de mobilité dans le but de préparer la mobilité des stagiaires.

NETINVET fournit des documents clés dits « références partagées » pour faciliter une compréhension commune entre les écoles et les entreprises.

NETINVET dispose d'un site internet pour faciliter la communication entre les membres et fournir tous les documents nécessaires à la gestion de la mobilité

NETINVET est LA clé pour une mobilité de qualité

NETINVET met à jour ses documents clés à travers des projets européens comme ESITL :

- Références partagées
 - description détaillée du métier
 - répertoires de compétences
- Des outils pédagogiques pour gérer la mobilité
 - Modules de formation adaptés à la mobilité
 - Instruments d'évaluation
 - Recommandations et scénarios de mobilité

ESITL.....

...un projet NETINVET



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL
A Netinvet Project



CONTEXTE DU PROJET ESITL

- Les secteurs du commerce international et de la logistique génèrent plus de 20 millions d'emplois dans les pays de l'Union européenne (source EUROSTAT). Leur croissance, étroitement liée à l'interdépendance des économies, ainsi qu'à une concurrence toujours plus forte, s'accompagne également d'une accélération des mutations technologiques, des enjeux environnementaux et des exigences de sécurité et de sûreté. Cette tendance à évolution rapide a un impact sur la nature et l'étendue des compétences des opérateurs et, par conséquent, des apprenants. Les apprenants bénéficient de mobilités d'apprentissage dans un autre pays.
- NETINVET**, en tant que réseau européen sectoriel depuis 2011, représentant plus de 100 écoles dans 10 pays, vise à fournir aux acteurs de l'EFP des ressources et des solutions pratiques pour développer et améliorer les mobilités à l'étranger avec le projet **ESITL (European Skills for International Trade and Logistics)**.



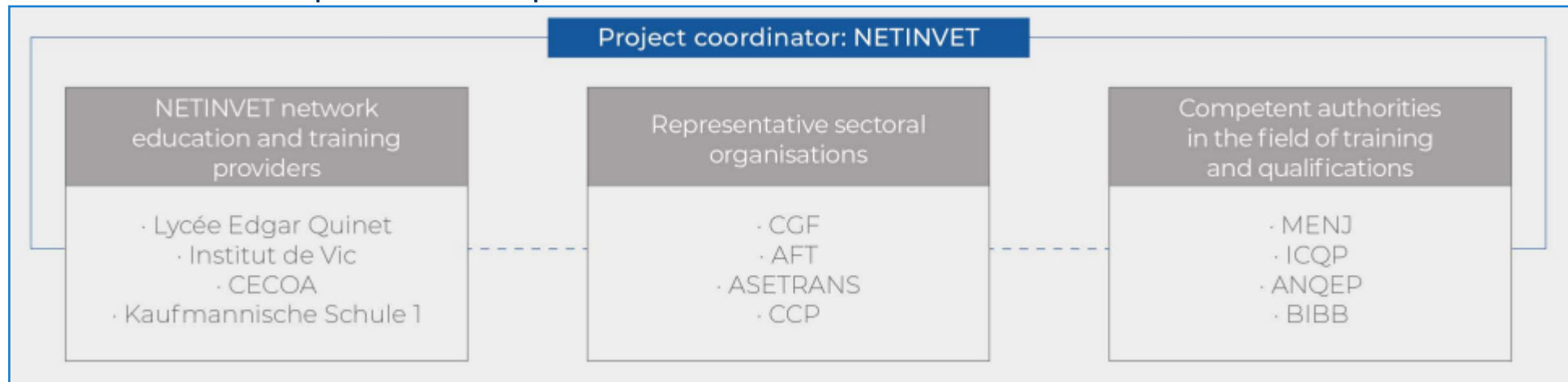
OBJECTIFS STRATÉGIQUES DU PROJET

- Mettre à jour les profils métier et les répertoires de compétences des managers opérationnels du commerce international et du transport et de la logistique, en tenant compte **des enjeux environnementaux et de la digitalisation.**
- Fournir **des solutions pédagogiques pour soutenir des actions de mobilité de qualité** au sein du réseau NETINVET et ouvertes à d'autres prestataires d'EFP.



PARTENAIRES DU PROJET

- Le Partenariat est formé par : **3** parties prenantes stratégiques dans le développement et la mise en œuvre de la formation dans **4** pays (France, Espagne , Portugal et Allemagne), des prestataires d'enseignement et de formation , des représentants d'organisations professionnelles et autorités compétentes (partenaires associés)





MÉTHODOLOGIE

- Le processus de travail consistait à :
 - Analyser l'état de l'art des qualifications et de l'offre de formation avec l'apport de l'expérience des membres de NETINVET
 - Utiliser les contributions des **groupes miroirs externes** pour améliorer les résultats
 - Vérifier la **qualité des** propositions de résultats par l'intervention d'un Comité Scientifique



RÉSULTATS DU PROJET ESITL

- Les résultats suivants ont été produits au cours du développement du projet :

2 job profiles
with particular emphasis on environmental and digital aspects

2 skills repertories
structured in skills units

5 tools for training including:
Training mobility modules, assessment mobility tools and recommendations and scenarios for a successful mobility.

Vers des références partagées européennes actualisées



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL

A Netinvet Project

Que sont les références partagées NETINVET ?

- Des réponses claires et pertinentes aux attentes en terme de compétences des entreprises des secteurs CI et TL, à travers une mise à jour coordonnée des profils métiers et des répertoires de compétences, validés par les représentants de ces secteurs.
- Des références partagées au niveau européen, compatibles avec les standards nationaux existants.

Qu'est-ce qu'un profil de professionnel ?

Pour une dénomination d'emploi spécifique :

- Activités et tâches
- Conditions de travail
- Niveau d'autonomie et de responsabilité
- Résultats attendus

1 Définition du métier

Le Manager Opérationnel en Commerce International travaille dans le secteur du commerce international et contribue au développement international durable de son organisation au travers :

- de missions commerciales internationales comme les études de marché, la prospection, la commercialisation de biens et de services et les étapes de la négociation ;
- de l'optimisation des achats prenant en compte l'impact environnemental grâce à un comportement éthique et responsable ;
- de missions administratives comme la mise en œuvre et le suivi d'opérations internationales
- de l'utilisation de processus et d'outils numériques ;
- d'une préoccupation permanente concernant le commerce durable et l'impact environnemental des décisions et des actions engagées.

Il/elle traite les données du système d'information marketing utiles aux décisions commerciales conformément au marketing-mix international de son organisation. Il/elle participe à la négociation commerciale dans le cadre des contrats commerciaux internationaux. Il/elle coordonne les activités d'import-export et les opérations entre les différents services de son organisation et/ou avec les partenaires externes. Il/elle développe la relation commerciale dans un environnement interculturel.

Pour réussir dans sa fonction, le Manager Opérationnel en Commerce International doit avoir des compétences transversales : il/elle doit être flexible et autonome. Il/elle doit avoir une bonne maîtrise de la ou des langues utilisées dans son environnement de travail et de l'anglais, ainsi que, si possible, d'autres langues étrangères. Il/elle doit également avoir une bonne connaissance de l'environnement économique, juridique et professionnel.

2 Types d'organisations

Les types d'organisations suivantes nécessitent l'emploi d'un Manager Opérationnel en Commerce

3 Poste et rôle

Le poste et le rôle du Manager Opérationnel en Commerce International varient considérablement en fonction de la taille et des objectifs de l'organisation qui emploie. Généralement, il/elle aura plus de responsabilités dans une petite organisation que dans un grand groupe.

3.1 Premiers emplois, primo insertion

- Assistant(e) d'étude de marché
- Assistant(e) import/export
- Assistant(e) service achats
- Assistant(e) service client
- Assistant(e) marketing digital international
- Assistant(e) marketing international
- Assistant(e) commercial international
- Assistant(e) logistique
- Assistant(e) en douane / opérateur(trice) douanier / agent en douane / représentant(e) en douane
- Assistant(e) administration des ventes à l'exportation
- Assistant(e) service financier paiements internationaux
- Assistant(e) en conseil au développement international

3.2 Emplois avec expérience

- Coordonnateur(trice) du service client à l'export
- Responsable des ventes à l'export
- Responsable des achats à l'import
- Manager des process d'achat
- Responsable marketing international
- Responsable des opérations commerciales internationales

Exemple

ITOM - Manager Opérationnel(le) en Commerce International)

5 Activités et tâches

Activité 1 : Etude des marchés pour le commerce international

A1T1 Veille commerciale permanente

A1T2 Collecte d'informations à l'étranger

A1T3 Préparation de la prise de décision

Contexte de travail et obligations professionnelles

Le Manager Opérationnel en Commerce International définit les niveaux et les sources d'information nécessaires au système d'information marketing (SIM) de l'organisation et à la prise de décision. Il/elle exploite les opportunités des marchés internes et externes.

Il/elle recueille et analyse des informations, provenant de différentes sources internes et externes, de manière systématique et régulière, concernant les produits et services, les fournisseurs, les prestataires de services, la concurrence des entreprises et toutes autres données pertinentes pour la politique d'internationalisation de l'organisation. Il/elle sait exploiter le concept d'intelligence économique, ses logiciels et ses applications finales.

Il/elle nourrit le processus décisionnel de l'organisation en préparant des rapports commerciaux et en proposant des solutions, dans des délais contraints, par la collecte et l'analyse statistique d'informations provenant de sources disponibles et notamment du système d'information marketing.

Il/elle identifie et répertorie les modèles de déploiement sur un marché cible. Des compétences en langues étrangères sont requises.

Il/elle rend compte à son supérieur hiérarchique, qui décide du niveau d'autonomie qui lui est attribué. La dimension de l'organisation est un facteur important pour établir son degré de responsabilité.

Informations nécessaires pour conduire l'activité	Equipement requis pour conduire l'activité	Contacts professionnels
- Contexte professionnel	- Technologies de l'information et de la	<u>Interne</u>

TLOM – Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique exemple

1 Définition du métier

Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique travaille dans le secteur des services logistiques, où il/elle gère des opérations liées au transport de marchandises au niveau national ou international.

Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique organise, coordonne et assure le suivi des opérations de transport de marchandises par voie routière, ferroviaire, aérienne, maritime, fluviale ou multimodale sur les marchés locaux, régionaux, nationaux, européens (UE) et internationaux. Il/elle peut également être amené(e) à gérer des prestations logistiques liées au transport. Dans un contexte de mondialisation des échanges, les progrès technologiques rapides, ainsi que des politiques environnementales au périmètre plus étendu et aux exigences accrues ont un impact significatif sur le secteur du transport et de la logistique, qui reste en mouvement permanent à la recherche d'innovations. Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique doit donc anticiper les évolutions futures et chercher constamment à optimiser les opérations de transport à l'aide de logiciels professionnels spécialisés et en tenant compte d'exigences en matière de développement durable, afin de répondre à la demande croissante de mobilité verte et intelligente. Face à ce besoin d'optimisation, il/elle se tient au fait de progrès techniques tant au niveau de la mobilité (véhicules, engins de manutention, etc.) que des équipements informatiques utilisés par son organisation. Afin d'optimiser la rentabilité des opérations, il/elle doit en outre faire preuve de compétences dans les domaines des achats et des ventes. Il/elle participe à l'identification des opportunités de marché et à la définition des objectifs stratégiques, et met en œuvre les décisions prises par la direction. En outre, il/elle coordonne les opérations entre les différents services de l'entreprise et/ou les partenaires et clients externes. A ce titre, il/elle est responsable de la gestion comme de l'animation des équipes.

2 Types d'organisations

Les types d'organisations énumérées ci-après font appel aux services d'un(e) Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique :

- Entreprises de transport de marchandises
- Transports spécialisés (services de déménagement, transport sous température dirigée, transport de marchandises dangereuses, ...)
- Location de véhicules commerciaux
- Entreprises industrielles ou de distribution ayant besoin d'un(e) coordinateur(trice) pour les opérations de transport liées à leurs activités (transport pour compte propre ou services de transport sous-traités).
- Prestataires de services logistiques

Les missions du/de la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique concernent les différents modes de transport de marchandises : routier, ferroviaire, aérien, maritime, fluvial, y compris les opérations multimodales et intermodales.

TLOM – Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique exemple

3 Poste et rôle

Le rôle du/de la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique tend à s'amplifier et devient de plus en plus essentiel pour répondre aux exigences croissantes d'ordre économique, technologique, social et juridique.

Son rôle varie considérablement en fonction de la taille et des objectifs de l'entreprise en question. En général, il/elle endossera plus de responsabilités dans une petite entreprise que dans un grand groupe.

A cet égard, et en fonction de son expérience professionnelle, l'individu peut occuper des postes allant d'une fonction administrative à chef(fe) de service, en passant par des fonctions de responsable d'entrepôt. Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique occupe souvent une fonction d'encadrement et de gestion d'équipe. Dans la plupart des cas, il/elle est salarié(e), mais en tant que dirigeant(e) d'une TPE/PME, il/elle peut également avoir le statut de travailleur(euse) indépendant(e).

Concernant la hiérarchie, dans le cas d'une PME, le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique sera directement rattaché(e) au chef d'entreprise ou au responsable des opérations et/ou de la logistique. Dans une plus grande entreprise, il/elle peut être rattaché(e) au directeur des opérations, au directeur de la logistique, au responsable des transports (au niveau national et international) ou à un responsable des achats de transport, selon les circonstances.

Les titres et les postes au sein de l'organisation peuvent également varier de manière significative en fonction de l'expérience professionnelle du/de la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique et de la taille de l'entreprise :

3.1 Premiers emplois, primo insertion :

- Exploitant(e) / agent / opérateur(trice) de transport
- Manager Opérationnel(le) en transport et logistique / superviseur
- Agent de transit aérien/maritime/multimodal

3.2 Emplois avec expérience :

- Gestionnaire de trafic
- Directeur(trice) des opérations
- Directeur(trice) de transport
- Responsable d'entrepôt ou d'installation de stockage
- Agent de douane
- Responsable des opérations de transport de marchandises
- Responsable des opérations *overseas/overland*
- Responsable d'agence de transport / Responsable de succursale de transport
- Responsable de ligne

4 Environnement et perspectives économiques, technologiques et sociaux

1. Améliorer l'efficacité du système de transport en tirant parti des technologies numériques, en mettant en œuvre des dispositifs de tarification intelligente et en continuant à encourager le passage à des modes de transport moins polluants.
2. Accélérer le déploiement dans le secteur du transport d'énergies alternatives moins polluantes (p. ex. biocarburants avancés, électricité, hydrogène et carburants de synthèse renouvelables).
3. Opérer une transition vers des véhicules à émissions nulles.

5 Activités et tâches

Activité 1 : Mise en œuvre d'opérations de transport de marchandises

A1T1 *Evaluation de la faisabilité des opérations de transport*

A1T2 *Organisation et réalisation des opérations de transport*

A1T3 *Suivi du déroulement des opérations de transport*

A1T4 *Évaluation des opérations de transport*

Contexte de travail et obligations professionnelles

À partir de la demande d'un client, le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique est chargé(e) d'évaluer la faisabilité de l'opération de transport. Pour cela, il/elle s'assure de disposer de toutes les informations et ressources humaines nécessaires. Il/elle organise les opérations ponctuelles ou programmées en tenant compte des exigences économiques, environnementales, sociales et juridiques, en suit le déroulement et en évalue les résultats. Il/elle peut être amené(e) à effectuer des formalités douanières. En ce qui concerne l'environnement linguistique, il/elle doit avoir une bonne maîtrise de l'anglais et de la/des langue(s) utilisée(s) dans son milieu professionnel. Il/elle doit être capable d'utiliser des suites logicielles bureautiques et des logiciels professionnels spécifiques pour mener à bien cette activité. Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique doit chercher en permanence à optimiser les opérations de transport pour que l'entreprise puisse rester compétitive et répondre aux attentes des clients et aux obligations sociales, en évolution constante, dans le respect des règles, des règlements de sécurité et des exigences douanières. En tant que Manager Opérationnel(le), il/elle peut favoriser, par ses actions et ses décisions, le développement d'une économie durable et la transition écologique dans son ensemble.

Le/la Manager Opérationnel(le) en Transport et Logistique relève du responsable des opérations, de l'agence ou du service, qui décidera du niveau d'autonomie qui lui sera accordé. La taille de l'entreprise est un facteur important dans la définition de son degré de responsabilité.

Informations nécessaires pour conduire l'activité

Équipement requis pour conduire l'activité

Contacts professionnels

Qu'est-ce qu'un répertoire de compétences ?

Ensemble des compétences requises pour exercer un métier, organisé en unités logiques avec 3 descripteurs :

- ⦿ Autonomie et responsabilité
- ⦿ Compétences clés et compétences détaillées
- ⦿ Connaissance associées

ITOM - exemple

Liens entre les activités et les unités de compétences

ACTIVITES	UNITES DE COMPETENCES
Activité 1 : Etude des marchés pour le commerce international	Unité 1 : Exercer une veille commerciale sur marchés étrangers
Activité 2 : Vente à l'exportation	Unité 2 : Prospecter
	Unité 3 : Vendre à l'international
	Unité 4 : Assurer le suivi des ventes
Activité 3 : Achats à l'importation	Unité 5 : Importer
Activité 4 : Coordination des processus d'achat à l'importation et de vente à l'exportation	Unité 6 : Coordonner les services
Activités 5 : Gestion des relations professionnelles dans différentes cultures	Unité 7 : Communiquer et gérer les relations dans des contextes interculturels

Compétences transversales, autonomie et responsabilité

Pour réussir dans son travail, le/la manager opérationnel(le) en commerce international est tenu(e) d'avoir un éventail de compétences transversales. Il/elle fait preuve de souplesse, de réactivité, de créativité, de rigueur, d'organisation, de respect de l'éthique professionnelle, en particulier lorsqu'il/elle opère dans un contexte international. Il/elle a l'habitude de travailler en équipe, d'être contributeur actif dans le cadre de projets, et d'être force de proposition.

Travaillant à l'étranger, il/elle respecte les différents usages professionnels et spécificités culturelles. La courtoisie et le respect dans les relations avec les différents interlocuteurs sont attendus, se garder des jugements hâtifs, prendre en compte les différences culturelles dans les situations de travail également. Il/elle se tient informé(e) des règles internationales en matière de protection des populations et de l'environnement, de la situation géopolitique et des tendances économiques internationales. Il/elle montre un réel intérêt pour nouveaux processus et méthodes de vente et notamment au développement de la digitalisation.

Les responsables opérationnels en commerce international doivent être autonomes dans leur travail quotidien et en assurent la responsabilité. Leur niveau d'autonomie dépend de la taille et de la structure de l'entreprise, de la complexité des activités et des processus de vente sur lesquels ils travaillent ainsi que de leur expérience professionnelle. Leur autonomie est finalement déterminée par le responsable hiérarchique à qui ils rendent compte. Leurs actions et décisions autonomes auront un impact sur le développement d'une économie plus durable et plus verte.

Le/la manager opérationnel en commerce international travaille dans le cadre d'un processus régulier de validation de son responsable hiérarchique.

ITOM - exemple

Unité n°2 : Prospecter

Compétences	Connaissances
U2S1 – Préparer la prospection U2S1.1 – Répartir les tâches en fonction des ressources et des objectifs U2S1.2 – Sélectionner les sous-traitants	U2S1 – Fonction de prospection U2S2 – Plan de prospection et budget U2S3 – Dispositif national d'aide aux entreprises exportatrices U2S4 – Critères de segmentation
U2S2 – Identifier les clients potentiels U2S2.1 – Qualifier les clients potentiels U2S2.2 – Créer des contacts professionnels U2S2.3 – Respecter les règles commerciales et l'éthique des affaires	U2S5 – Outils de prospection internationale U2S6 – Foires, salons et événements internationaux U2S7 – Techniques internationales de communication et de promotion U2S8 – Outils numériques pour l'interaction avec les clients et la personnalisation de la relation client internationale
U2S3 – Évaluer la prospection U2S3.1 – Rendre compte des résultats de prospection U2S3.2 – Évaluer la prospection par rapport aux objectifs commerciaux U2S3.3 – Proposer des améliorations des procédures	U2S9 – Suivi et évaluation de la prospection internationale U2S10 – Éthique et législation dans la fonction de prospection
Indicateurs de performance Le plan de prospection est approprié. La sélection des sous-traitants répond aux besoins. Les clients potentiels sont sélectionnés en fonction des objectifs commerciaux, dans le respect des règles et de l'éthique des affaires.	

TLOM – exemple

Liens entre les activités et les unités de compétences

ACTIVITES	UNITES DE COMPETENCES
Activité 1 : Mise en œuvre d'opérations de transport de marchandises	Unité 1 : Mettre en œuvre des opérations de transport
Activité 2 : Organisation et gestion d'activités en entrepôt associées au transport	Unité 2 : Organiser et gérer les activités logistiques associées au transport
Activité 3 : Gestion des ressources associées au transport	Unité 3 : Gérer les moyens matériels et les technologies en tenant compte des défis environnementaux, sociaux et économiques
Activités 4 : Gestion des relations professionnelles	Unité 4 : Gérer la relation client
Activités 5 : Gestion d'équipe	Unité 5 : Gérer une équipe

Compétences transversales, autonomie et responsabilité

Pour réussir dans son métier, le/la manager opérationnel(le) en transport et logistique doit disposer d'un ensemble de compétences transversales. Il/elle fait preuve de souplesse, de réactivité, de créativité, de rigueur, d'organisation, de respect de la réglementation et de l'éthique professionnelle, notamment lorsqu'il pilote des opérations de transport. Il/elle doit être au fait des différentes règles relatives à l'environnement et aux conditions de travail et prendre en compte les principes de la responsabilité sociétale des entreprises.

Le/la manager opérationnel(le) en transport et logistique doit être capable de travailler sous pression, de résoudre les problèmes de manière calme, de prendre en compte les intérêts des autres tout en restant ferme et affirmé pour défendre les intérêts de son entreprise. Il/elle doit avoir de fortes capacités de leadership et relationnelles car il/elle est en position de coordonner une équipe et coopère avec de nombreux interlocuteurs internes et externes. Il/elle doit être capable de communiquer en anglais et avoir une bonne compréhension des relations interculturelles. En même temps, il/elle montre un réel intérêt pour les nouveaux processus de transport et de logistique utilisant la digitalisation.

Le/la manager opérationnel(le) du transport et de la logistique est autonome et responsable de son travail quotidien dans le cadre des objectifs de l'entreprise et en est tenu pour responsable. Son niveau d'autonomie dépendra de son expérience professionnelle, de la taille, de la structure et de l'activité de l'entreprise (transport et logistique ou activité industrielle et commerciale), ainsi que de la diversité et de la complexité des activités qu'il/elle a à traiter et des processus sur lesquels il/elle travaille ; ce niveau d'autonomie sera en fin de compte déterminé par le manager dont il/elle dépend. En tant que manager opérationnel, son autonomie a un impact sur le développement d'une

Compétences	Savoirs
<p>U2C1 – CONCEVOIR DES SOLUTIONS D’ENTREPOSAGE U2C1.1 – Qualifier la demande de prestations logistiques U2C1.2 – Choisir les modalités et conditions de réalisation des prestations U2C1.3 – Dimensionner l’espace et les ressources nécessaires</p>	<p>U2S1 – La demande de prestations logistiques U2S2 – L’offre de prestations logistiques U2S3 – L’organisation d’une entreprise avec une activité logistique U2S4 – Les espaces logistiques de l’entrepôt U2S5 – Le management des flux dans l’entrepôt U2S6 – Le planning et les méthodes de planification</p>
<p>U2C2 – COORDONNER LES OPERATIONS D’ENTREPOSAGE U2C2.1 – Planifier les activités de l’entrepôt U2C2.2 – S’assurer de la traçabilité pour contrôler la conformité des prestations logistiques U2C2.3 – Résoudre les incidents</p>	<p>U2S7 – Les documents liés aux prestations logistiques U2S8 – Le système de gestion d’entrepôt (<i>warehouse management system</i>) U2S9 – La traçabilité et ses outils U2S10 – La gestion des stocks</p>
<p>U2C3 – AMELIORER LA PERFORMANCE DES PRESTATIONS D’ENTREPOSAGE U2C3.1 – Concevoir des indicateurs quantitatifs et qualitatifs dans le but d’une amélioration U2C3.2 – Proposer des actions correctives aux décideurs U2C3.3 – Rationaliser l’aménagement des espaces logistiques et l’adressage des produits</p>	<p>U2S11 – Les réglementations dans le domaine social, de la santé, de la sécurité, et de l’environnement U2S12 – Les prix des prestations logistiques U2S13 – Les procédures de gestion d’incident U2S14 – Les méthodes d’optimisation logistique</p>

Indicateurs de performance :

Les choix concernant la conception de prestations logistiques sont cohérents et pertinents

ESITL, une méthodologie transférable

Transférable à d'autres secteurs...

Ces profils métiers et répertoires de compétences peuvent être créés pour d'autres filières selon la même méthodologie.

Modules de mobilité de formation ESITL

Lignes directrices pour contruire un contrat d'apprentissage en mobilité

Objectifs pédagogiques



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL

A Netinvet Project

Modules ITOM pour la mobilité

ACTIVITÉS	UNITES DE COMPETENCES	MODULES DE FORMATION MOBILITÉ
Activité 1 : Suivi commercial	Unité 1 : Surveiller les informations de marché pour le commerce international	Module 1: Trouver des informations pour le commerce international
		Module 2 : Préparation de la décision
Activité 2 : Vente à l'exportation	Unité 2 : Prospecter	Module 3 : Préparation de la prospection
		Module 4 : Identification des clients potentiels
		Module 5 : Bilan de la prospection
	Unité 3 : Vendre à l'étranger	Non pertinent pour la mobilité
	Unité 4 : Pour assurer le suivi de la vente	Non pertinent pour la mobilité

Modules ITOM pour la mobilité

ACTIVITÉS	UNITES DE COMPETENCES	MODULES DE FORMATION MOBILITÉ
Activité 3 : Achat d'importations	Unité 5 : Importer	Non pertinent pour la mobilité
Activité 4 : Coordonner les processus pour réussir l'achat à l'importation et la vente à l'exportation	Unité 6 : Coordonner les services	Non pertinent pour la mobilité
Activité 5 : Gérer les relations dans différentes cultures	Unité 7 : Communiquer et gérer les relations dans des contextes interculturels	Module 6 : Communication en anglais et dans une autre langue étrangère intégrant des éléments socioculturels
		Module 7 : Mise en place, gestion et animation d'un réseau de contacts internationaux

Modules TLOM pour la mobilité

ACTIVITÉS	UNITES DE COMPETENCES	UNITÉ DE FORMATION À LA MOBILITÉ
Activité 1 : Mise en œuvre des opérations de transport de marchandises	Unité 1 : Mettre en œuvre des opérations de transport de marchandises	Module 1 : Evaluation de la faisabilité des opérations de transport et sélection des sous-traitants
		Module 2 : Organisation et conduite des opérations de transport
		Module 3 : Suivi des opérations de transport et amélioration de la performance des transports
Activité 2 : Organisation et gestion des activités d'entrepôt liées au transport	Unité 2 : Organiser et gérer les activités d'entrepôt associées au transport	Module 4 : Conception de solutions d'entrepôt et amélioration de la performance des services d'entreposage
		Module 5 : Coordination des opérations d'entrepôt

Modules TLOM pour la mobilité

ACTIVITÉS	UNITES DE COMPETENCES	UNITÉ DE FORMATION À LA MOBILITÉ
Activité 3 : Gestion des actifs associés au transport	Unité 3 : Gérer les actifs et la technologie en tenant compte des enjeux environnementaux, sociaux et économiques	Non pertinent pour la mobilité
Activité 4 : Gestion de la relation de service	Unité 4 : Gérer la relation de service	Non pertinent pour la mobilité
Activité 5 : Gestion d'équipe	Unité 5 : Gérer une équipe	Non pertinent pour la mobilité



Les outils d'évaluation

... pour les modules de formation se déroulant à l'étranger



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL

A Netinvet Project

Qu'évaluons-nous ?

L'accent est mis exclusivement sur les compétences du Manager Opérationnel Commerce International et du Manager Opérationnel Transport et Logistique.

Nous évaluons les compétences professionnelles telles qu'elles sont décrites dans les modules de mobilité de formation.

L'évaluation est strictement façonnée à partir des modules de mobilité de formation.

Chaque module de mobilité de formation contribue au développement des compétences transversales telles que définies dans les répertoires de compétences ITOM et TL0M.

Pourquoi évalue-t-on ?

L'évaluation est un élément crucial de l'éducation et du développement professionnel, aidant les individus à suivre leurs progrès et à identifier les domaines à améliorer.

- **Évaluer les apprentissages** : L'évaluation sert à évaluer ce qu'un individu a appris, que ce soit en classe ou lors d'un stage en entreprise.
- **Pour mesurer les progrès** : les évaluations peuvent être utilisées pour suivre l'acquisition des compétences des étudiants dans un module de formation.
- **Pour identifier les forces et les faiblesses** : Les évaluations peuvent aider à identifier les forces et les faiblesses d'un individu, qui peuvent être utilisées pour informer l'évaluateur.
- **Pour améliorer les performances** : les évaluations peuvent être utilisées pour fournir des commentaires et éclairer les stratégies d'amélioration.
- **Pour fournir un retour d'information** : une évaluation régulière peut fournir un retour d'information et il est important que les apprenants comprennent pourquoi une compétence particulière n'a pas été acquise ou pourquoi ils n'ont pas satisfait aux exigences.

Grilles pour le processus d'évaluation

Learner	Assessor
Name: Surname: Nationality:	Name Surname: Date of assessment: Signature:
Part 1: Presentation of the context of the professional activities and competences used (maximum 15 minutes without interruption of the assessors)	
Comments:	
Part 2: Interview on the skills' modules (maximum 30 minutes)	
Questions of the assessors and answers of the learner:	

Learner		Sending organization	
Name: Surname: Nationality: Date of birth: Signature:	Name: Address: Zip code: City: Country: Telephone number: e-mail: Signature of the legal representative and stamp:		
Mobility period (in weeks)			
From	To		Number of weeks:
From	To		Number of weeks:
From	To		Number of weeks:
TOTAL			

Hosting organization	Trainer
Name: Address: Zip Code: City Country: Telephone number: e-mail: Signature of the legal representative and stamp:	Name and surname: Telephone number: e-mail:

Company (for work placement)	Tutor
Name: Address: Zip code: City: Country: Telephone number: e-mail: Signature of the legal representative and stamp:	Name and surname: Telephone number: e-mail: Position:

Grilles de processus d'évaluation

Grilles ITOM

Module number 1: Finding information for international trading

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
U1S1.1 – To design, plan, and budget the information process				
U1S1.2 – To select commercial information and regulation constraints about foreign markets.				
U1S1.3 – To formulate technical requirements for market studies				

Comments:

Compétences à évaluer pour chaque module

Toolbox for assessment criteria

Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
Acts without methodology or with an inappropriate methodology	Implements an incomplete methodology	Understands and implements rigorous methodology	Proposes a relevant methodology
Does not use or master tools	Properly mobilizes a few tools	Chooses the right tools	Adapts and/or develops operational tools
Does not analyse	Does incomplete analysis	Does analysis in a relevant way	Does analysis and remediation
Communicates inappropriately	Reports without argumentation	Argues and makes people understand	Gets buy-in
Does not use information	Partially uses information	Does research and mobilize information	Produces relevant and actionable information
Does not meet objectives	Does partially met objectives	Achieves objectives	Does exceed targets
Does not make any proposals or makes inconsistent proposals	Makes some proposals	Justifies and argues its proposals	Is a source of proposals
Does not consider constraints	Does partially consider constraints	Integrates all constraints	Anticipates constraints

Boîte à outils pour les critères d'évaluation

Grilles TL0M

Module number 1: Evaluation of the feasibility of transport operations and selection of sub-contractors

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
U1S1.1 – To qualify the enquiry for transport				
U1S1.2 – To match the demand with the company’s offer to take a decision				
Comments:				

Compétences à évaluer pour chaque module

Toolbox for assessment criteria

Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
Acts without methodology or with an inappropriate methodology	Implements an incomplete methodology	Understands and implements rigorous methodology	Proposes a relevant methodology
Does not use or master tools	Properly mobilizes a few tools	Chooses the right tools	Adapts and/or develops operational tools
Does not analyse	Does incomplete analysis	Does analysis in a relevant way	Does analysis and remediation
Communicates inappropriately	Reports without argumentation	Argues and makes people understand	Gets buy-in
Does not use information	Partially uses information	Does research and mobilize information	Produces relevant and actionable information
Does not meet objectives	Does partially met objectives	Achieves objectives	Does exceed targets
Does not make any proposals or makes inconsistent proposals	Makes some proposals	Justifies and argues its proposals	Is a source of proposals
Does not consider constraints	Does partially consider constraints	Integrates all constraints	Anticipates constraints

Boîte à outils pour les critères d'évaluation

Recommandations et scénarios pour une mobilité réussie



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ESITL
A Netinvet Project

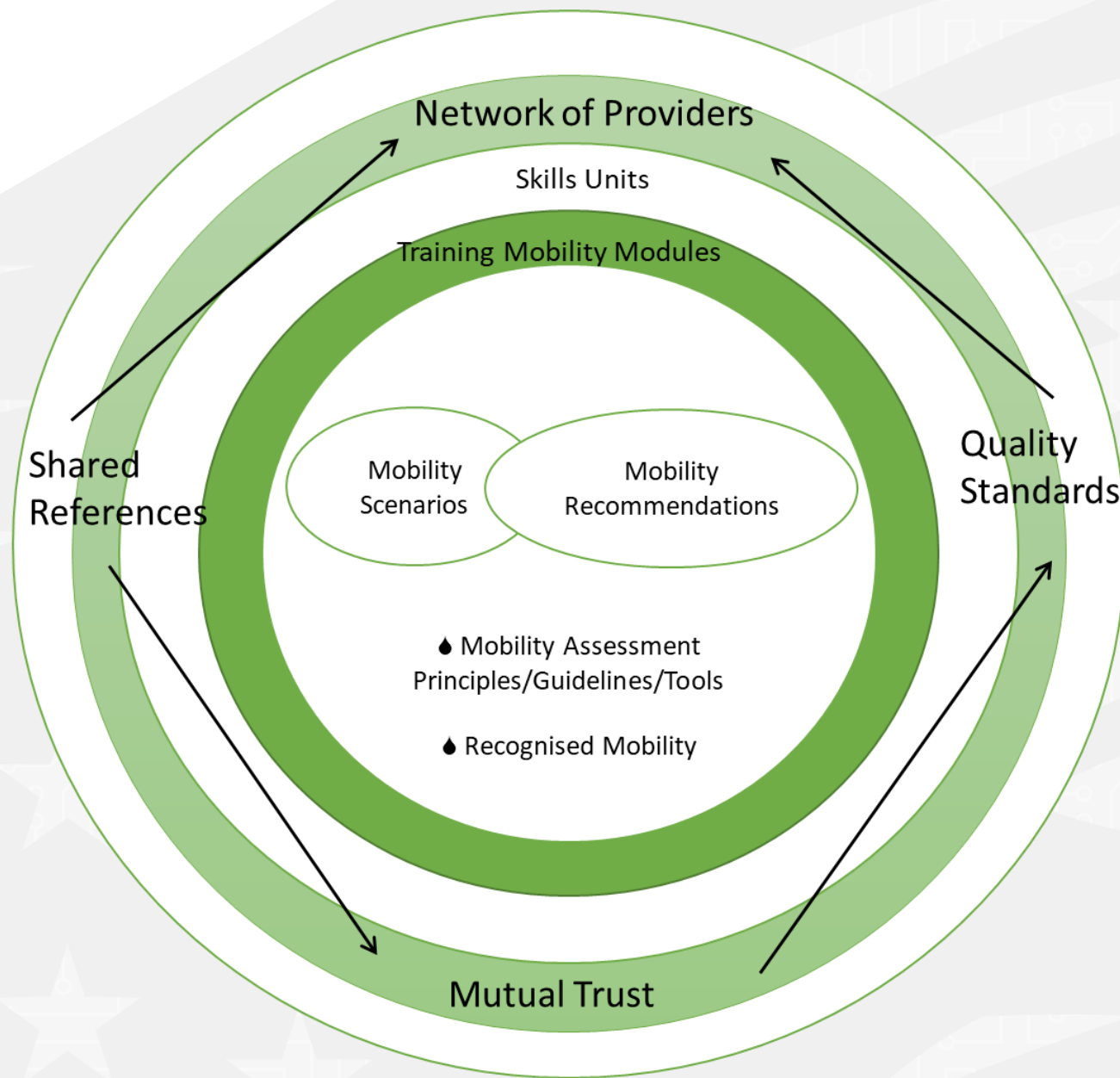
Manager Opérationnel en Commerce International & Manager Opérationnel en Transport et Logistique

Recommandations de mobilité

- ✓ Faciliter la préparation, la mise en œuvre et le suivi des périodes de mobilité des apprenants
- ✓ Miser sur la mobilité reconnue
- ✓ Principes directeurs et solutions pratiques concernant l'organisation de la mobilité

Scénarios de mobilité

- ✓ À utiliser comme «scénarios de mobilité de référence» lors de la planification d'une mobilité d'apprenant
- ✓ Couvrir différentes situations concernant l'organisation de la formation / l'organisation de la mobilité
- ✓ Transférabilité vers d'autres pays, secteurs, qualifications, niveaux EQF



Recommandations – Éléments clés

COMMUNICATION

- ✓ Entre organisation d'envoi et organisation d'accueil
- ✓ Entre ceux-ci et l'apprenant
- ✓ Avec l'entreprise de stage
- ✓ Parmi les enseignants/formateurs/tuteurs
- ✓ Entre les enseignants/formateurs/tuteurs et l'apprenant
- ✓ Parmi les apprenants

PRÉPARATION

- ✓ Du point de vue de toutes les parties concernées : organisations d'envoi et d'accueil ; les apprenants ; enseignants/formateurs/tuteurs ; entreprises de placement
- ✓ Couvrir les aspects pédagogiques, logistiques et pratiques
- ✓ Tirer pleinement parti de NETINVET en ligne et des autres ressources disponibles

Mobilité – Numérique OU face à face (f2f) ?

- Comment concilier la valeur ajoutée de la mobilité des apprenants (typiquement une activité en présentiel) avec l'utilisation des outils numériques et la digitalisation globale des processus
- Digitalisation et face à face : antagonistes ou complémentaires ?
- ESITL, clairement, défend la deuxième option !

Mobilité – Numérique ET f2f !!

- Des tableaux identifiant des éléments prouvant cette complémentarité et la valeur ajoutée apportée par chaque face de la pièce

- Organisé par phases

(avant, pendant et après la mobilité),
selon 2 perspectives :

- Organisation de la mobilité (Digital Frame A)
- Point de vue pédagogique (Cadre numérique B)

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY A: FROM THE PERSPECTIVE OF THE MOBILITY ORGANISATION

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY B: FROM A PEDAGOGICAL POINT OF VIEW

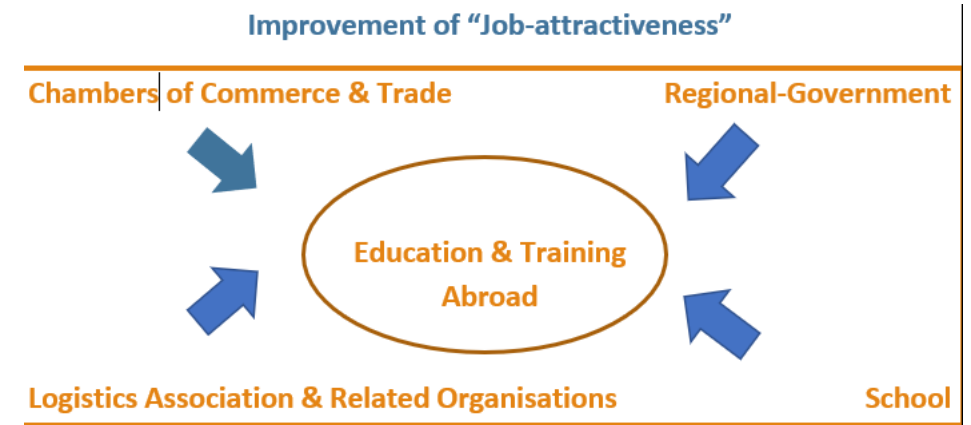
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW UP PHASE (AFTER MOBILITY)
DIGITAL ELEMENTS	•	•	•
F2F ELEMENTS	•	•	•

Mobilité - Comment aller plus loin ?

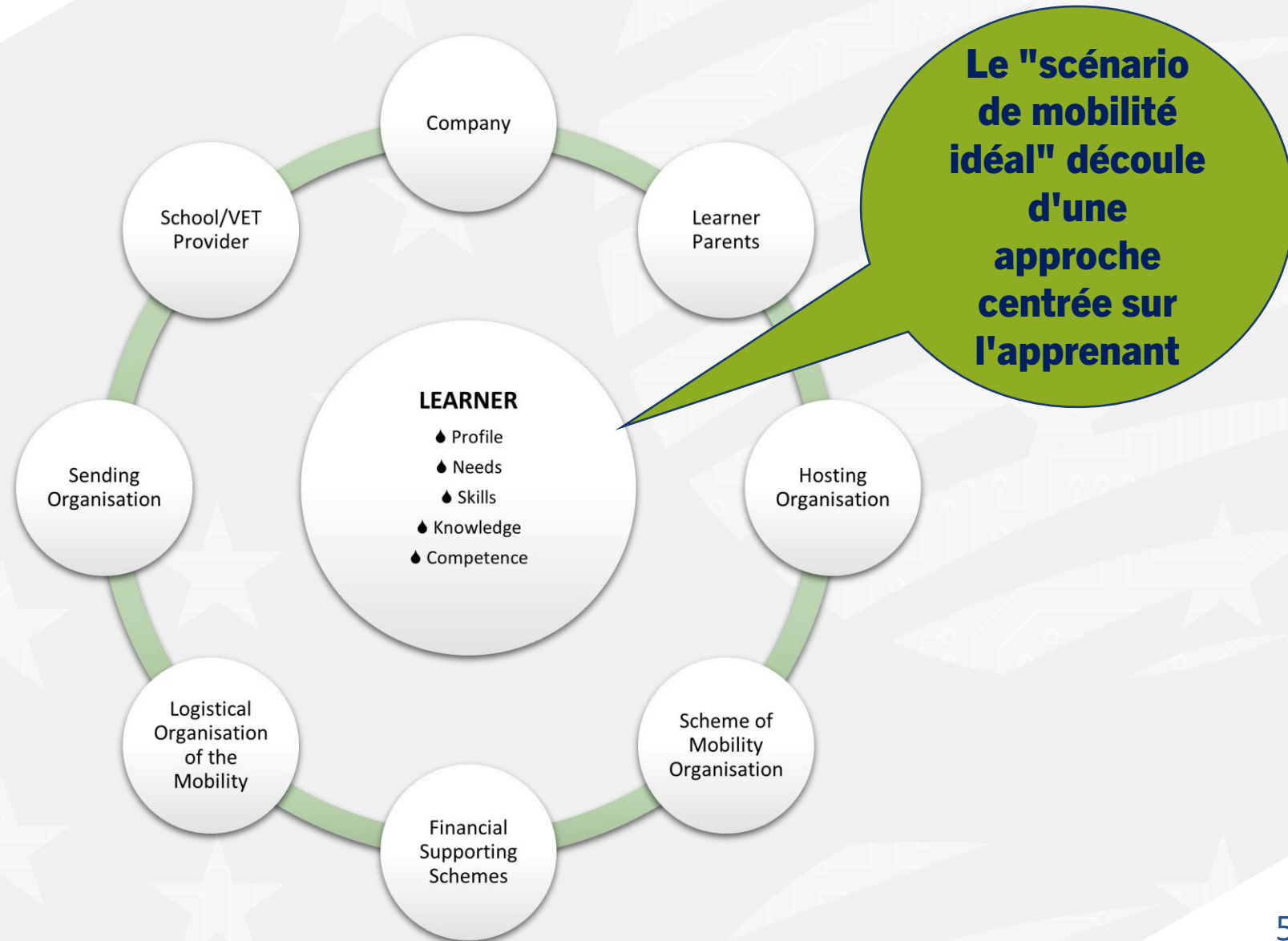
- ① Recommandations pour les étapes d'enrichissement
- ① Idées pour promouvoir la mobilité et sensibiliser à l'importance et aux avantages de la mobilité dans une perspective plus communautaire et des parties prenantes
- ① 2 exemples présentés avec description des activités/tâches par phase de mobilité (avant, pendant, après)

Mobilité - Comment aller plus loin ?

- Appel d'offres pour les entreprises et les écoles/ centres de formation pour recueillir des apprenants pour un échange international ou/et un programme de qualification, organisé par des organisations d'encadrement telles que des organisations liées à l'État ou des organisations sectorielles
- Exemple allemand / école KS1 : modèle innovant pour augmenter l'attractivité de l'emploi dans un scénario de faible taux de chômage et de manque de candidats à l'apprentissage, basé sur les avantages et la valeur ajoutée d'une mobilité reconnue et sur l'implication de plusieurs acteurs et au niveau régional



Scénarios de mobilité



Scénarios

- 2 scénarios pour chaque référence partagée :
 - ✓ Scénario A : mobilité de 6 mois
 - ✓ Scénario B : mobilité de 2 mois

- Pour chaque scénario :
 - ✓ Scénario (mise en scène)
 - ✓ Modules associés (tels que décrits dans "Modules de formation à la mobilité" - IO5 & IO6)
 - ✓ Compétences et connaissances associées à développer (telles que décrites dans « Modules de mobilité de formation » - IO5 & IO6)
 - ✓ Durée
 - ✓ Consignes pédagogiques

SKILLS-AND-ASSOCIATED-KNOWLEDGE	PEDAGOGICAL-GUIDELINES		
	PREPARATION-PHASE (BEFORE-MOBILITY)	IMPLEMENTATION-PHASE (DURING-MOBILITY)	FOLLOW-UP-PHASE (AFTER-MOBILITY)
SCENARIO			
TRAINING-MOBILITY-MODULES-COVERED			
DURATION			
SKILLS → ASSOCIATED-KNOWLEDGE →	PREPARATORY-WORK-FOR-MOBILITY About-the-company About-intercultural-skills PREREQUISITES-OF-MOBILITY	TASKS/ASSIGNMENTS →	FOR-THE-LEARNING Self-assessment Skills'-transfer For-the-learning-outcomes-assessment

Scénarios de mobilité (apprentissage)

- Manager Opérationnel en Commerce International
(Scénario : mobilité 2 mois)

SCÉNARIO:	Une entreprise familiale souhaite internationaliser son activité et vendre ses produits à l'étranger en tirant parti des moyens en ligne (l'une des possibilités envisagées par les propriétaires est d'ouvrir une boutique en ligne comme moyen d' internationaliser l'entreprise)
MODULES DE FORMATION À LA MOBILITÉ COUVERTS :	Module 3 : Prospection Module 4 : Identification des clients Module 6 : Communication en anglais et dans un autre étranger langue en intégrant des éléments socioculturel

Scénarios de mobilité (apprentissage)

- Manager
- Opérationnel
- Commerce
- International
- (Scénario :
mobilité 2 mois)

SKILLS AND ASSOCIATED KNOWLEDGE (Sample)	PEDAGOGICAL GUIDELINES (Sample)		
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW-UP PHASE (AFTER MOBILITY)
<p>SKILLS:</p> <ul style="list-style-type: none"> U2S2.1 – To profile potential <u>clients</u> U7S1.3/4 – To produce professional oral messages (and written documents) aimed to interact with contacts from other <u>cultures</u> <p>ASSOCIATED KNOWLEDGE:</p> <ul style="list-style-type: none"> U2K1 – Prospection function U2K2 – Prospection plan and budget U2K5 – International prospection tools U7K2 - Oral and written professional communication in EN (or another foreigner language), at level B2 of the common European framework of reference for languages 	<p>PREPARATORY WORK FOR MOBILITY:</p> <p><u>About the company:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Virtual visit of the company Analyse of the company's offer (through the website, documentation sent by the company) <p><u>About intercultural skills:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Preparation about the social, <u>cultural</u> and business practices and specificities of the hosting country <p>PREREQUISITES OF MOBILITY:</p> <ul style="list-style-type: none"> U7K6 - Cultural codes and practices (customs/ habits/rituals) U7K7 - Intercultural relations management U7K8 - Business (n)etiquette and protocol U7K10 – Information system management 	<p>TASKS/ASSIGNMENTS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Preparation of a prospection Identification of the kind of resources needed to put in practice the prospection plan (human, technical, legal, financial) Preparing the application of international prospection tools (<u>e.g.</u> script for phone calls; organising a database of prospects; preparing email contents) Applying international prospection tools (<u>e.g.</u> phone calls, emails, etc) Exploring the potential of online prospection tools (social media such as Facebook and Instagram, <u>Linkedin</u>) to obtain relevant prospects (paid campaigns on social media; digital ads on online specialised magazines...) Preparing a database of information on social, cultural and business practices in the countries defined as target in the <u>prospection plan</u> Exploring legal and regulation constraints (<u>e.g.</u> personal data protection rules) 	<p>FOR THE LEARNING:</p> <p><u>Self-assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> What kind of progress did the learner made during the mobility period? What about the intercultural skills? <p><u>Skills' transfer:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Case study (reinforce learning + check if the learner <u>is able to</u> use the skills acquired in other contexts) <p><u>For the learning outcomes assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Using the assessment grids of modules 3, 4 and 6 to assess learner level of achievement of skills and transversal competences listed (available in "Assessment Mobility Tools" - IO7)

Scénarios

- Manager Opérationnel Transport et Logistique (Scénario : mobilité 6 mois)

SCÉNARIO:	Mobilité dans une entreprise de logistique Possibilité d'un stage en centre de formation avant
MODULES DE FORMATION À LA MOBILITÉ COUVERTS :	Module 4 : Conception de solutions d'entrepôt et amélioration de la performance des services d'entreposage Module 5 : Coordination des opérations d'entrepôt

Scénarios d'apprentissage de la mobilité

- Manager Opérationnel Transport et Logistique (Scénario : Mobilité 6 mois/Extrait)

SKILLS AND ASSOCIATED KNOWLEDGE (Sample)	PEDAGOGICAL GUIDELINES (Samples)		
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW-UP PHASE (AFTER MOBILITY)
<p>SKILLS</p> <p>U2S1 – To design warehouse solutions</p> <p>U2S2 – To coordinate warehouse operations</p> <p>ASSOCIATED KNOWLEDGE</p> <p>U2K1 – Enquiry of logistic services</p> <p>U2K2 – Logistic services offer</p> <p>U2K3 – Organisation of a company with a warehouse activity</p>	<p>PEPARATORY WORK FOR MOBILITY;</p> <p><u>About the company</u></p> <p>Study of characteristics of the logistic economy in the country and the region the mobility takes place</p> <p>Virtual visit of the company</p> <p><u>About intercultural skills</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniques and cultural specificities of phone calls and emails in the foreign country • National specities 	<p>TASK ASSIGNMENTS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collect the demand for warehousing services by any means (phone, mail...) • Ask the client for the missing information • Enter data about the client’s demand in the database • Propose a solution to the client for the reception of goods, storage of goods, order preparation, packing, expedition and packaging return. 	<p>FOR THE LEARNING:</p> <p><u>Self-assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Did the trainee make progress during the mobility period? What kind of progress? <p><u>Skills’ transfer:</u></p> <p>Case study to reinforce the learning and to check if the trainee is able to use the skills in other contexts of companies.</p> <p><u>Skills’ complements:</u></p> <p>Case studies about the warehouse optimisation methods that were not used during the mobility period.</p> <p><u>For the learning outcomes assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Analysis of the activities done in the company and draft of a report for the oral presentation • Necessary contacts

Merci de votre attention !
