



Manager développement d'affaires à l'international

OBJECTIFS

Professionaliser des acteurs (H/F) du commerce international, capables de maîtriser le développement d'affaires à l'international : développement stratégique, techniques de l'export, management de projet, négociation inter-culturelle...

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Directeur international import/export, directeur export, directeur division internationale, responsable de zone export, directeur de projet international, directeur des achats, ingénieur commercial export.

POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test du niveau d'anglais pour suivre les interventions en langues étrangères (+ 50 % des cours en anglais). Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac+3 validé.

Anglais courant (écrit/oral), potentiel commercial, goût du challenge, ouverture d'esprit, culture générale transculturelle, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'état de Manager développement d'affaires à l'international, inscrit au RNCP niveau 7 n° 36368 (Arrêté du 25/04/22) équivalent Master 2. CCI France Réseau Négoventis.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (910 H)

Élaborer la stratégie de développement à l'international

Concevoir un plan de développement

- > Techniques de gestion et de financement
- > Potentiel de développement des marchés

Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires

- > Politique de sourcing
- > Business plan à l'international
- > Négociation d'affaires dans un environnement complexe en langue étrangère

Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel

- > Budget prévisionnel global
- > Contextes règlementaires et juridiques des pays cibles
- > Stratégies et actions opérationnelles à l'international

Suivre et ajuster le plan de développement

- > Audits de performance et actions correctives
- > Argumentation d'une stratégie de réajustement

Manager le service international et coordonner les activités

- > Moyens humains et financiers d'un service à l'international
- > Management d'une équipe multiculturelle
- > Performances techniques des collaborateurs

Taux de réussite 2023 : 75 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
		Barbara Roch : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83	