



Manager du développement d'affaires à l'international

Réseau Negoventis

CPF **DIPLOMANTE** **VAE**



Objectif de formation

A l'issue de la formation, le Manager du développement d'affaires à l'international sera capable d'exercer les activités suivantes : - En intégrant les caractéristiques de l'entreprise et les données des marchés, élaborer la stratégie de développement à l'international en cohérence avec la politique de l'entreprise et ses choix d'orientation - Elaborer un business plan des nouvelles affaires à négocier en gérant les relations partenariales à chacune des étapes à conduire en tenant compte de la politique commerciale et les conditions d'éligibilité des prestataires et partenaires potentiels - Structurer la stratégie opérationnelle commerciale et marketing - Piloter la mise en oeuvre des actions de prospection en veillant à l'équilibre et la cohérence de l'ensemble - Analyser les données reportées par les responsables commerciaux, - Evaluer les évolutions des marchés et la pertinence des stratégies mises en oeuvre au regard des résultats atteints afin de décider des ajustements nécessaires à apporter au plan de développement en tenant compte de la politique de l'entreprise et des projets à conduire, - Manager le service international en organisant son fonctionnement, en gérant son budget général, en animant, en définissant les missions des responsables, en suivant et en coordonnant les activités à partir de données analysées lors de la fonction veille et des potentialités répertoriées selon les zones, - Concevoir le plan de développement à l'international en déterminant les conditions à réunir et en évaluant les moyens de financement à mobiliser en fonction des projets à conduire.

Programme

BLOC A - Elaborer la stratégie de développement à l'international : 63h

MA1 Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial

MA2 Choisir les axes de développement à l'international

MA3 Intégrer la stratégie internationale dans la politique de développement de l'entreprise

Bloc B - Concevoir un plan de développement à l'international : 140h

MB1 Evaluer les marchés existants

MB2 Maîtriser les techniques de gestion et de financement à l'international

MB3 Identifier les potentiels de développement de nouveaux marchés

MB4 Définir les marchés prioritaires et les stratégies spécifiques

Bloc C - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires : 168 h

MC1 Elaborer une politique de sourcing

MC2 Evaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire

MC3 Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales

MC4 Elaborer un business plan à l'international

MC5 Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe

MC6 Négocier en langue étrangère

Bloc D - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel :

84h

MD1 Définir les projets de développement à conduire

MD2 Etablir le budget prévisionnel global des différents projets de développement

MD3 Adapter la stratégie d'affaires aux contextes réglementaires et juridiques des pays cibles

MD4 Analyser et décider des stratégies opérationnelles à conduire

MD5 Piloter la mise en œuvre des actions opérationnelles à l'international

Bloc E - Suivre et ajuster le plan de développement : 70h

ME1 Auditer la performance des projets existants

ME2 Décider des actions correctives à mener en adéquation avec la stratégie de l'entreprise

ME3 Présenter et argumenter une stratégie de réajustement à sa direction générale

Bloc F - Manager le service international et coordonner les activités : 147h

Infos pratiques

Type de formation

Formation temps plein

Public cible

Formation ouverte à tout public intéressé par les échanges commerciaux internationaux

Durée

2 Années dont 672 Heures en centre 903 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

6350 € par stagiaire année 1

6350 € par stagiaire année 2

Adresse

Campus Quimper

145 avenue de Keradennec,
29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

MF1 Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international

MF2 Manager une équipe multi-culturelle à l'international

MF3 Manager une équipe multi-culturelle à l'international en langue étrangère

MF4 Optimiser les performances techniques de ses collaborateurs

MF5 Développer le potentiel de ses collaborateurs



Les points forts de la formation

- Le cycle Manager du développement d'affaires à l'international fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI
- Dans un contexte d'internationalisation, le Manager du développement d'affaires à l'international répond à un besoin croissant, des entreprises, en compétences permettant d'assurer la réussite de leur développement avec l'étranger.
- Les apprenants bénéficient de l'expertise de formateurs de haut niveau, toujours en activité dans le domaine du commerce international.
- Diplômant en formation initiale sur deux ans ou en 18 mois en formation en alternance
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC+3 en Commerce International, intéressé par les échanges commerciaux internationaux, et avoir très bon niveau d'anglais(TOEIC 700 minimum)

→ **Niveau d'entrée :** BAC - Niveau 4, BAC+3 - Niveau 6

← **Niveau de sortie :** BAC+5 - Niveau 7

Modalités d'entrée

Dossier + concours

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure, d'élaborer la stratégie de développement à l'international, de concevoir le plan de développement à l'international, de gérer les relations partenariales et négociations d'affaires, de piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel, de suivre et ajuster le plan de développement, de manager le service international et coordonner les activités

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

La certification peut être globale ou partielle (post formation et/ou VAE) Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26901 - Elaborer la stratégie de développement à l'international Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Etude de cas portant sur : Elaboration d'une stratégie de développement commerciale Evaluation professionnelle En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée. Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26901 - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Etude de cas : sélection des partenaires et réalisation d'un business plan - Oral de négociation d'affaires en français et/ou en langue étrangère En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée. Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26901 - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Etude de cas : Définir et piloter la stratégie commerciale et opérationnelle En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée. Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26901 - Suivre et ajuster le plan de développement Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Oral : Définir une stratégie de réajustement En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée. Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 26901 - Manager le service international et coordonner les activités Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Etude de cas : organiser un service à l'international - Oral : manager une équipe multiculturelle, en français et/ou en langue étrangère En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée. Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 26901 - Concevoir un plan de développement à l'international Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Mise en situation sur un cas réel (individuel ou en groupe) avec production d'un dossier et soutenance oral : concevoir un plan de développement d'affaires Evaluation professionnelle En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée..

Modalités pédagogiques

Cours en face à face.

Perspectives métiers

Le secteur industriel, avec 30% s'insertion professionnelle, est le premier employeur des certifiés, ces états de placement sont représentatifs d'une industrie française très compétitive sur les marchés internationaux. Vient ensuite le commerce et la grande distribution avec une moyenne de 18%, cela s'explique par le développement d'une activité commerciale, via les sites internet marchands et les spécificités territoriales où la certification est préparée, tel que le négoce en vins ou les produits de la mer. Les autres secteurs sont plus dispersés : hôtellerie, immobilier, agroalimentaire, informatique, service aux entreprises... - Directeur commercial export - Responsable commercial international - Directeur des ventes international - Directeur régional des ventes export - Responsable des ventes zone export - Directeur du marketing - Directeur des achats internation - Directeur de filiale - Dirigeant d'entreprise privée

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

ACCUEIL EMBA

 alternance@emba-bs.com

 +33 2 96 30 00 00
 +33 2 96 30 00 01
 145 avenue de Keradennec , - 29000 Quimper
 www.emba-bs.com

Extrait de la description de la formation Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

