Manager du développement d'affaires à l'international spécialisé Asie

DIPLÔMANTE PRÉSENTIEL

Objectif de formation

Les étudiants apprennent à : - Élaborer la stratégie de développement international de l'entreprise (définir les axes de développement, concevoir le plan de développement) - Piloter la stratégie de développement international de l'entreprise (gérer les relations partenariales, négociation d'affaires dans un contexte multiculturel, piloter la stratégie commerciale et de marketing opérationnel) - Évaluer et ajuster la stratégie de développement international de l'entreprise - Manager un service international - Se spécialiser dans un domaine clé : Marketing digital, Achats, Marché du Luxe ou Entrepreneuriat. - Communiquer et travailler en langue étrangère (anglais et chinois, coréen ou japonais)

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 règlementaires 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

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

Bloc G - Spécialisation ASIE : 335 heures

MG1 Langue : chinoise, japonaise ou coréenne

MG2 Séjour linguistique en université en Asie : Chine, Japon ou Corée

Infos pratiques

Type de formation

Formation temps plein

Public cible

Formation ouverte à tout public intéressé par les échanges commerciaux internationaux et l'Asie

Durée

2 Années dont 1007 Heures en centre 903 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

6590€ € par stagiaire 1ere Année

7390€ € par stagiaire 2ème Année

Adresse

Campus Quimper
145 avenue de Keradennec , 29000 Quimper

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

Les points forts de la formation

- Le cycle Manager du développement d'affaires à l'international spécialisé Europe Asie fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI
- Dans un contexte d'internationalisation, le Manager du développement d'affaires à l'international spécialisé Asie répond à un besoin croissant, des entreprises, en compétences permettant d'assurer la réussite de leur développement sur des zones en pleine croissance.
- La spécialisation Asie permet d'ajouter aux compétences en commerce international l'expertise des marchés asiatiques tant sur le plan commercial qu'interculturel ainsi que la maitrise d'une langue asiatique : chinois, japonais et coréen
- Les apprenants bénéficient de l'expertise de formateurs de haut niveau, toujours en activité dans le domaine du commerce international.

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
Admissions sur dossier et concours interne.
Épreuves :

- Anglais (oral et écrit)
- Culture générale Asie
- Entretien de motivation

Sessions entre février et mai. Dossier à déposer 2 semaines avant la session choisie.

Les sessions

Quimper

- Nous contacter

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Ce Mastère prépare les futurs responsables du développement d'affaires à l'échelle internationale, avec une spécialisation unique sur les marchés asiatiques. ISUGA propose une formation approfondie en management et commerce international, complétée par des cours de langues asiatiques, un séjour universitaire en Asie et un stage en entreprise. Les étudiants choisissent une spécialisation métier en quatrième année (marketing digital, achats, marchés du luxe ou entrepreneuriat) pour acquérir des compétences supplémentaires selon leur projet professionnel.

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
La certification peut être globale ou partielle Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26901 - Elaborer la stratégie de développement à l'international Modalités d'évaluation : - Etude de cas portant sur : Elaboration d'une stratégie de développement commerciale - Evaluation professionnelle Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26901 - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires Modalités d'évaluation : - Etude de cas : sélection des partenaires et réalisation d'un business plan - Oral de négociation d'affaires en français et/ou en langue étrangère Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26901 - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel Modalités d'évaluation : - Etude de cas : Définir et piloter la stratégie commerciale et opérationnelle Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26901 - Suivre et ajuster le plan de développement Modalités d'évaluation : - Oral : Définir une stratégie de réajustement Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 26901 - Manager le service international et coordonner les activités Modalités d'évaluation : - Etude de cas : organiser un service à l'international - Oral : manager une équipe multiculturelle, en français et/ou en langue étrangère Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 26901 - Concevoir un plan de développement à l'international Modalités d'évaluation : - 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

Modalités pédagogiques
Cours en face à face

Perspectives métiers
- 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

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 26/08/2025

Intitulé : Manager du développement d'affaires à l'international - CCI FRANCE

Code RNCP : 36368 - décision du 25-04-2022

Contacts

BARON SOPHIE
sophie.baron@bretagne-ouest.cci.bzh
145 avenue de Keradennec ,, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - https://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

CCI FORMATION BRETAGNE