

# MBA Europe Asia International business

**DIPLÔMANTE****IMMERSION****PRÉSENTIEL**

## Objectif de formation

A l'issue de la formation, le Manager du développement d'affaires à l'international spécialisé Asie 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 repérées 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.

## Objectif(s) pédagogique(s)

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

## 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

18 Mois dont 903 Heure(s) en entreprise

### Tarif(s)

9800 € par stagiaire

### Adresse

**Quimper - EMBA**  
1 Avenue de la Plage des Gueux,  
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

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

## 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 : 94h**

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 : 56 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 : 20h

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 : 470 heures

MG1 Langue : chinoise, japonaise ou coréenne

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

### **Stage en entreprise de 6 mois en Asie**

## Les plus

- Dans un contexte d'internationalisation, le titulaire MBA Europe Asia International Business répond à un besoin croissant, des entreprises, en compétences permettant d'assurer la réussite de leur développement sur des zones en pleine croissance
- Le séjour linguistique en université Asiatique va permettre aux étudiants une immersion longue afin de mieux appréhender la culture et la langue du pays visé (Chine, Japon, Corée)
- Lors du stage de 6 mois, il leur sera possible de tisser un réseau professionnel qui leur permettra de s'implanter en Asie ou d'avoir une meilleure connaissance de ces marchés.
- Les apprenants bénéficient de l'expertise de formateurs de haut niveau, toujours en activité dans le domaine du commerce international.

## Les sessions

### Quimper

- Session continue

## 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 750 minimum) Master et doctorat tout domaine en double compétence

→ Niveau d'entrée : BAC+3 → Niveau de sortie : BAC+5

### Modalités d'entrée

Dossier + concours

### Modalités de recrutement

Recrutement sur dossier et concours

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

La certification peut être globale ou partielle (post formation et/ou VAE) Bloc de compétence A - 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 En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc Bloc de compétence B - 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 Bloc de compétence C - 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 Bloc de compétence D - 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 Bloc de compétence E - 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 Bloc de compétence F - 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 En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc Bloc de compétence G - Spécialisation Asie Modalités d'évaluation : En formation initiale (Primo-apprenant) - Contrôle continu et examen de fin d'année - Evaluation professionnelle : rapport et soutenance de stage En VAE Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc.

### Modalités pédagogiques

Cours en face à face

### Diplôme obtenu

Attestation de formation

Diplôme : Diplôme MBA Europe Asia international business



## Contacts

---



### ACCUEIL EMBA

contact@emba.fr

EMBA - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729  
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

