

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



Durée :

En formation continue : 378 h

En initial : 672 h



PRÉREQUIS

Justifier d'un niveau 6 (II)
ou BAC + 3 validé.

Ou

Justifier d'un niveau 6 (III) ou
un BAC + 2 validé et 2 années
d'expérience professionnelle
en lien avec l'international.

Ou

Justifier de 5 ans d'expérience
professionnelle dans le
commerce à l'international.

Et

Satisfaire aux épreuves de
sélection de l'établissement.



RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État,
titre inscrit au RNCP à niveau
4 (I).



Réseau **NEGOVENTIS**

www.negoventis.cci.fr

negoventis@ccifrance.fr

01 44 45 39 78

MISSIONS

Le (la) Manager du développement d'affaires à l'international est capable de :

- Élaborer la stratégie de développement à l'international,
- Concevoir un plan de développement à l'international,
- Gérer les relations partenariales et les négociations d'affaires,
- Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel,
- Suivre et ajuster le plan de développement,
- Manager le service international et coordonner les activités.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de sa formation, le (la) Manager du développement d'affaires à l'international, épaulé(e) par son équipe de responsables commerciaux, est en capacité de suivre, d'anticiper et développer les marchés dont il (elle) a la charge. Il (elle) doit aussi être en mesure de définir et d'évaluer de nouveaux marchés cibles à l'étranger pour son entreprise.



DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Directeur(trice) commercial(e) export
- Responsable commercial(e) international
- Directeur(trice) des ventes international
- Directeur(trice) régional(e) des ventes export
- Responsable des ventes zone export
- Directeur(trice) du marketing
- Directeur(trice) des achats internationaux

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



Durée :

En formation continue : 378 h

En initial : 672 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
BLOC A - Élaborer la stratégie de développement à l'international	42h	63h
Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial Choisir les axes de développement à l'international Intégrer la stratégie internationale dans la politique de développement de l'entreprise Intégrer la dimension digitale dans la stratégie de développement à l'international		
BLOC B - Concevoir un plan de développement à l'international	63h	140h
Évaluer les marchés existants Maîtriser les techniques de gestion et de financement à l'international Identifier les potentiels de développement de nouveaux marchés Définir les marchés prioritaires et les stratégies spécifiques		
BLOC C - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires	105h	168h
Élaborer une politique d'achat et de sourcing Évaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales Élaborer un business plan à l'international Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe en langue étrangère		
BLOC D - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel	49h	84h
Définir les projets de développement à conduire Établir le budget prévisionnel global des différents projets de développement Adapter la stratégie d'affaires aux contextes réglementaires et juridiques des pays cibles Analyser et décider des stratégies opérationnelles à conduire Piloter la mise en œuvre des actions opérationnelles à l'international		
BLOC E - Suivre et ajuster le plan de développement	28h	70h
Auditer la performance des projets existants Décider des actions correctives à mener en adéquation avec la stratégie de l'entreprise Présenter et argumenter une stratégie de réajustement à sa direction générale		
BLOC F - Manager le service international et coordonner les activités	91h	147h
Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international Manager une équipe multiculturelle à l'international Manager une équipe multiculturelle à l'international en langue étrangère Optimiser les performances techniques de ses collaborateurs Développer le potentiel de ses collaborateurs		
Évaluations parcours total	28h	21h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



Auvergne-Rhône-Alpes : Lyon
Bourgogne-Franche-Comté : Auxerre, Dijon
Bretagne : Quimper
Grand-Est : Nancy, Strasbourg
Ile-de-France : Gonesse
Normandie : Saint-Lô
Nouvelle-Aquitaine : Bordeaux, Brive
Occitanie : Mazamet, Perpignan
Pays-de-la-Loire : Nantes