

Manager développement d'affaires à l'international

SmartCAMPUS
by CCI



Formation en alternance pour professionnaliser 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 interculturelle...

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.

PROCÉDURES D'ADMISSION

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens.

Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PROFIL DU CANDIDAT

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

Contrat en alternance (apprentissage ou professionnalisation).

Pro A (ex. période de professionnalisation).

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

Possibilité de mobiliser son compte personnel de formation (CPF) pour tout ou partie de la formation.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'état de Manager développement d'affaires à l'international, inscrit au RNCP niveau 7 (Arrêté du 30/08/2016, JO du 07/09/2016) équivalent Master 2.

CCI France Réseau Negoventis.

PROGRAMME (910 H)

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).

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 réglementaires 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



Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
		LeïLa Bouizer leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	
www.formation.bycci.fr			