

**BAC+5**

# 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 de professionnalisation 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 (ou période) de professionnalisation.

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Compte personnel de formation (CPF)

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

## 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 I (Arrêté du 30/08/2016, JO du 07/09/2016) équivalent Master 2 - CCI France Réseau Négoventis.



## 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
			✓
		<b>LeïLa Bouizer</b> leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	
<b>www.formation.bycci.fr</b>			