



Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP N°36368 de niveau 7

Manager du Développement d'Affaires à l'International

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Former et préparer des responsables capables de concevoir, piloter, animer, superviser la stratégie de développement de l'entreprise sur les marchés étrangers. 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.

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

- 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.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3 validé ou d'un titre niveau 6
- Ou disposer d'un diplôme de niveau 5 et 2 années d'expérience professionnelle en lien avec l'international.
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien de motivation/aptitudes + entretien oral en Anglais)
- Signer un contrat d'alternance avec une entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITE D'EVALUATION

Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel national.

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État - Responsable de Développement Commercial inscrit au RNCP N°36368 de niveau 7- CCI France Réseau Negoventis. Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

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

DATE

Octobre 2024 – Avril 2026 (contrat d'apprentissage)

DURÉE

840 h.de formation sur 19 mois - Formation en alternance (1 semaine par mois au campus CCI Yonne)

COÛT

Pris en charge par votre OPCO dans le cadre du coût contrat

CONTACT

Catherine VICHERAT : 03 86 49 41 13 / 06 98 29 07 16 – c.vicherat@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC A Elaboration de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise	- 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 - Identifier les potentiels de développement de nouveaux marchés - Définir les marchés prioritaires et les stratégies spécifiques - Maîtriser les techniques de gestion et de financement à l'international
BLOC B Pilotage de la stratégie de développement international de l'entreprise (245 heures)	- 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 - 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
BLOC C Evaluation et ajustement de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise (84 heures)	- Suivre la mise en œuvre des actions opérationnelles à l'international - 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 D Management du service / département international et coordonner les activités (126 heures)	- Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international - Manager une équipe multiculturelle à l'international - Développer le potentiel de ses collaborateurs - Evaluer la performance de ses collaborateurs
BLOC PROFESSIONNEL / TRANSVERSE (175 heures)	- Gestion des opérations import-export (Incoterms, liasse documentaire, logistique, douanes, moyens et techniques de paiement) - Préparation TOEIC - Méthodologie du Dossier Professionnel (Ecrit / Oral) - Remise à niveau en langue Anglais (pré-rentree) (70 heures) - Pratique professionnelle et évaluation (35 heures)