

-
école de gestion
et de commerce
de Lille
-

manager développement d'affaires à l'international

Titre reconnu par l'Etat
certifié niveau I, BAC +5

Accessible en

- contrat de professionnalisation
- formation initiale

OBJECTIFS

Préparer des responsables capables de concevoir, animer et piloter la stratégie de développement de l'entreprise sur les marchés étrangers

LE MÉTIER DE MANAGER DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

4 axes fondamentaux :

- Elaborer la stratégie, concevoir et suivre les plans de développement à l'international
- Piloter la négociation d'affaires à l'international
- Gérer les relations partenariales
- Manager et coordonner les activités et les équipes à l'international

DEBOUCHÉS

- Responsable Import/Export
- Chef de Projets Internationaux
- Responsable de Zone Export
- Manager d'Equipe Multiculturelle
- Consultant en Développement International

VOTRE PROFIL

- Goût du challenge
- Potentiel commercial, sens du résultat
- Ouverture d'esprit, sens de la relation
- Culture générale interculturelle
- Organisation, rigueur, adaptabilité
- Maîtrise de l'Anglais
- 2^{ème} langue étrangère

VALIDATION

Titre reconnu par l'Etat
certifié niveau I, BAC +5

Admission

- Dépôt de dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Epreuves écrites



CONDITIONS D'ADMISSION

Bac +3 validé et reconnu
ou Bac +2 avec 2 ans
d'expérience professionnelle

DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

2 ans
Pris en charge dans le cadre de
l'alternance (2 semaines entreprise/
1 semaine école)



PROGRAMME

Une pédagogie active assurée à + de 70% en anglais par des professionnels

Elaborer la stratégie de développement à l'international

- Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial
- Choisir les axes du développement à l'international
- Intégrer la stratégie internationale dans la politique de développement de l'entreprise

Concevoir un plan de développement à l'international

- Evaluer 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

Gérer les relations partenariales et les négociations d'affaires

- Elaborer une politique de sourcing
- Evaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire
- Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales
- Elaborer un business plan à l'international
- Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe en français et en langue étrangère

Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel

- Définir les projets de développement à conduire
- Etablir 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

Suivre et ajuster le plan de développement

- Ajuster la performance de 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

Manager le service international et coordonner les activités

- 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

CONTACTS :

Secrétariat : 03 28 53 00 00

Responsable cycle : Corinne MICHEL - 03 28 53 00 07 - c.michel@egc-lille.com