

Depuis 1991, l'IFCIM Business School forme les futurs collaborateurs d'entreprises tournées vers l'international. Nos 3 formations (de Bac +3 à Bac +5) sont dispensées majoritairement par des professionnels et se déroulent de 40 à 60% en anglais.



Année de création | 1991

Diplôme(s) délivré(s) |

- RECI : Responsable En Commerce International - Titre RNCP niveau 6
 - MDAI : Manager du Développement d'Affaires Internationales – Titre RNCP niveau 7
- Membre du réseau NEGOVENTIS/CCI France pour les titres RECI et MDAI
- NAI : Négociateur d'Affaires Internationales - Titre RNCP niveau 7

DIRECTRICE

Emeline POITELON

CONTACT

IFCIM Business School

Espace de Formation du Grand Balcon

2, rue Cormouls Houlès

81200 Mazamet

tél. | 05 63 51 47 50

E-mail | le.poitelon@tarn.cci.fr

site Internet | www.ifcim.com

FORMATIONS ET ADMISSIONS

RECI: Responsable En Commerce International

Titre reconnu par l'État au niveau 6 inscrit au RNCP

Accessible aux titulaires d'un niveau 5

Tests de sélection : LV1 - LV 2 - tests de culture générale - entretien de motivation

Formation initiale -16 mois de formation - rentrée début septembre

Niveau 6: de 4 à 6 mois France ou étranger

MDAI: Manager du Développement d'Affaires Internationales

Titre reconnu par l'État au niveau 7 inscrit au RNCP

Accessible aux titulaires d'un niveau 6

Tests de sélection : LV1 - LV 2 - tests de culture générale - entretien de motivation

Formation en alternance - contrat d'apprentissage / rentrée début Février

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

NAI : Négociateur d'Affaires Internationales - ESCI Campus Tarn

Programme Grande École -

Titre reconnu par l'État au niveau 7 inscrit au RNCP

Accessible aux titulaires d'un niveau 6

Tests de sélection : LV1 - LV 2 - tests de culture générale - entretien de motivation

Formation initiale -18 mois de formation - rentrée début février

6 mois sur campus Tarn, 6 mois en semestre étranger et 6 mois de stage en France ou étranger

PROGRAMMES ET SPECIFICITES

RECI: Responsable En Commerce International

Modules: Commerce International, Marketing international, Management d'équipe, Négociation en LV1 et LV2 d'Achats internationaux, droits des contrats, gestion RH, management interculturel, marketing digital

Cursus en Anglais pour 40 % des cours

MDAI :Manager du Développement d'Affaires Internationales

Modules : élaborer, concevoir et piloter la stratégie de développement, concevoir un plan de développement, gérer les relations partenariales, mener des négociations d'affaires, piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel, manager un service international et coordonner les activités

Cursus en Anglais pour 60% des cours

NAI : Négociateur d'Affaires Internationales

La formation est scindée en trois parties : un semestre d'études Campus Tarn + un semestre dans l'une des 51 universités partenaires de l'école réparties dans 29 pays et la possibilité d'obtenir un double diplôme+ 1 semestre de stage de six mois en France ou à l'étranger.

Cursus en Anglais pour 60% des cours