

Bac +5

"Manager du Développement d'Affaires à l'International"

Titre professionnel inscrit au RNCP & reconnu par l'Etat de niveau 7

**Cap sur l'International
avec
l'IFCIM
Business School!**

Formation en apprentissage ou statut étudiant

Diplôme délivré par le réseau national CCI France -
NEGOVENTIS (100 campus dans toute la France et
200 cycles de formations dispensées).



Manager du développement d'affaires à l'international

Le titre MDAI Manager du Développement d'Affaires à l'international est un diplôme Bac+5 - Niveau 7 européen - reconnu par l'état et inscrit au RNCP (code RNCP 36368) qui est délivré par réseau national CCI France - NEGOVENTIS (100 campus dans toute la France et 200 cycles de formations dispensées).

OBJECTIFS

L'internationalisation des économies constitue l'une des grandes évolutions du 20ème siècle. Les entreprises de l'import-export sont largement intervenues dans le développement des échanges internationaux et représentent aujourd'hui un secteur dynamique et très diversifié.

Pour développer leurs projets de croissance tant au niveau de l'exportation que de l'importation, les entreprises doivent prendre en compte, au-delà des enjeux commerciaux et marketing, les dimensions financières et juridiques propres à chaque pays. Leurs capacités de succès dépendent aussi de leur connaissance des marchés cibles, de la performance de leurs produits, et de la fiabilité de leurs réseaux, notamment au niveau de leurs fournisseurs et distributeurs.

Elles doivent également développer une culture internationale, en misant sur une bonne connaissance des dimensions interculturelles et des codes propres à chaque pays, tout en maîtrisant plusieurs langues étrangères afin de pouvoir échanger avec leurs clients, leurs partenaires et leurs prestataires.

C'est dans cette optique que les entreprises confient à un Manager du développement d'affaires à l'international la réussite de leur développement avec l'étranger.

COMPETENCES VISEES

- Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel
- Suivre et ajuster le plan de développement
- Manager le service international et coordonner les activités
- 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

A l'issue de sa formation, le (la) Manager du développement d'affaires à l'international, en collaboration avec son équipe, est en capacité de suivre, d'anticiper et développer les marchés dont il (elle) a la charge. Il (elle) est également en capacité de définir et d'évaluer de nouveaux marchés cibles à l'étranger pour son entreprise.

DEBOUCHÉS - TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Directeur international import/export
- Directeur de zone
- Directeur export
- Chef de zone export
- Responsable zone export
- Directeur France
- Directeur division internationale
- Directeur de projet à l'international
- Directeur des achats
- Ingénieur commercial export
- Directeur marketing
- Directeur de filiale
- Dirigeant d'entreprise
- Directeur international

Il faut compter au moins 3 années d'expérience avant d'accéder à des postes de direction. Au démarrage, les diplômés occupent des fonctions dont les appellations peuvent présenter une grande diversité selon les entreprises dans lesquelles ils exercent, en fonction de leur taille, leur zone d'implantation, leur secteur d'activités.

En début de carrière, les postes occupés sont : Chargé d'affaires export, Chargé d'affaires Import, Responsable zone Export, Négociateur en commerce international, Responsable commercial, Chef de produit, Acheteur international, Responsable de produit.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS

PRÉREQUIS

Vous devez pour postuler à cette formation avoir un bon niveau d'anglais (écrit/oral), le goût du challenge, une ouverture d'esprit, de la culture générale transculturelle, une bonne capacité d'adaptation, le sens de la relation client et du résultat.

Titulaire d'un niveau 6 ou d'un bac +3 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement **Ou**

- Titulaire d'un niveau 5 validé (ou bac +2) et 2 années d'expérience professionnelle en lien avec l'international et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement **Ou**
- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le commerce à l'international et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Prochaine session : 18 septembre 2023

MODALITES D'ADMISSION

Admission à la formation sur sélection : dossier de candidature, entretien de motivation, tests de positionnement et test de niveau d'anglais. Étude du dossier de candidature dans un délai de 2 semaines maximum après dépôt. **L'admission pour l'alternance est définitive dès réception du contrat signé avec l'employeur.**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations en cours et en fin de formation
- Rapport écrit et soutenance orale pour l'évaluation des missions en entreprise
- Evaluations individuelles ou groupées par matière
- Evaluation par projet pour la validation des blocs de compétences

1/Elaboration de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise

- Un rapport d'orientation stratégique pour le développement d'une entreprise à l'international
- Un plan de développement d'affaires à l'international

2/Pilotage de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise

- La sélection des partenaires dans le cadre du développement d'affaires à l'international
- Le business plan d'une nouvelle affaire à l'international
- La préparation et la réalisation d'une négociation en anglais
- Un dossier sur le déploiement de la stratégie de développement de l'entreprise à l'international

3/Evaluation et ajustement de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise

- L'élaboration d'une stratégie de réajustement d'un plan de développement à l'appui de l'analyse des résultats et des évolutions d'un marché

4/Management du service/département international de l'entreprise

- L'organisation du service international d'une entreprise
- Les modalités de management d'une équipe multiculturelle et la réalisation d'entretiens professionnels en anglais

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les cours sont dispensés en présentiel - Alternance de cours théoriques et travaux pratiques.

L'équipe pédagogique prend en compte les rythmes d'apprentissage et les objectifs à atteindre de chacun. Nos intervenants, professionnels experts dans leur domaine transmettent leurs expériences et leurs savoir-faire. L'approche concrète des concepts étudiés permet à l'apprenant de transposer les notions abordées avec sa situation réelle présente ou à venir.

Les périodes d'immersion en entreprise permettent la mise en application de certaines pratiques. L'objectif est de permettre aux apprenants de mobiliser les connaissances acquises tout en développant leurs compétences professionnelles.

PROGRAMME & BLOCS DE COMPETENCES

A l'IFCIM, nous souhaitons vous apporter un parcours complet autour du commerce international. La formation démarre par les "Welcome weeks" où sont prévus des ateliers, journées thématiques, business games et séminaires autour de différentes thématiques liées au Commerce International. Tout au long du parcours, nous faisons intervenir des professionnels extérieurs spécialistes du Commerce International (COFACE, douanes, Team France Export, Business France...). Nous proposons aussi des ateliers et du coaching pour vous accompagner dans l'évolution de votre posture professionnelle. L'objectif est de vous apporter une formation globale afin de faire de vous des professionnels accomplis à l'issue de votre cursus au sein de l'IFCIM Business School.

ELABORATION DE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE

- Contribuer à l'élaboration de la politique de développement de l'entreprise
- Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial
- Analyser les caractéristiques des zones géographiques à l'international et leur potentialité de développement
- Définir les marchés et zones géographiques sur lesquels s'implanter et ceux à consolider
- Déterminer les conditions d'implantation ou de maintien de son entreprise sur les marchés sélectionnés et les circuits de commercialisation physiques et numériques associés
- Qualifier les perspectives de développement sur les marchés internationaux sélectionnés.
- Présenter les axes de la stratégie de développement à l'international élaborée aux décideurs de l'entreprise
- Formaliser la stratégie de développement de l'entreprise à l'international
- Organiser la collecte et le traitement d'informations macro et micro-environnementales
- Analyser les données recueillies sur les différents marchés internationaux ciblés
- Qualifier le potentiel de développement des marchés internationaux ciblés à court et moyen termes
- Définir une stratégie de marketing digital adaptée aux axes de développement de l'entreprise à l'international identifiés
- Sélectionner les actions nécessaires à la pénétration et au maintien de l'entreprise sur les marchés internationaux ciblés
- Etablir le plan de développement de l'entreprise à l'international
- Développer un argumentaire justifiant le plan de développement de l'entreprise à l'international sur les marchés ciblés
- Formaliser le plan de développement à l'international

PILOTAGE DE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE

- Elaborer la politique de sourcing des partenaires internationaux de l'entreprise.
- Définir les modalités de recherche de partenaires internationaux (prestataires, fournisseurs ou distributeurs)
- Réaliser l'audit de partenaires potentiels
- Négocier les conditions d'engagement avec un nouveau partenaire
- Elaborer le business plan des nouvelles affaires à réaliser
- Vérifier le cadre légal des nouvelles affaires à réaliser à l'international
- Participer au processus de négociation de nouvelles affaires menées dans un contexte international
- Définir les projets commerciaux et marketing physiques et digitaux (communication digitale, e-commerce présence sur les salons professionnels, publicité, actions promotionnelles)
- Evaluer les moyens à allouer aux différents projets à conduire sur les canaux physiques et digitaux
- Analyser la complémentarité des projets commerciaux et marketing définis
- Structurer les stratégies opérationnelles commerciales et marketing à conduire sur les canaux physiques et digitaux
- Vérifier la conformité des business plan des projets
- Superviser l'élaboration par les responsables de zones du plan annuel des actions à conduire

PROGRAMME & BLOCS DE COMPETENCES

EVALUATION ET AJUSTEMENT DE LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Déterminer les modalités et outils de suivi et d'évaluation des opérations internationales
- Organiser les modalités de suivi et d'évaluation des actions mises en œuvre à l'international
- Vérifier la pertinence de l'approche stratégique développée au sein de chaque région
- Evaluer les résultats commerciaux de l'entreprise sur chaque zone géographique
- Analyser les évolutions des marchés sur lesquels est positionnée l'entreprise
- Déterminer les ajustements à apporter au plan de développement à l'international
- Effectuer un rapport de synthèse sur l'ensemble des actions de développement menées à l'international et les résultats atteints
- Proposer des ajustements à apporter aux stratégies de développement international

MANAGEMENT DU SERVICE/DEPARTEMENT INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE

- Organiser l'activité générale du département international de son entreprise
- Définir les missions et l'affectation des responsables sur chaque zone géographique au regard des missions et projets
- Etablir l'organisation des conditions de travail de ses collaborateurs
- Gérer le budget du département international de l'entreprise
- Développer un mode de management de proximité dans un contexte multiculturel et distanciel
- Coordonner l'activité de ses collaborateurs, en vérifiant la conformité de leurs actions et l'atteinte de leurs objectifs
- Contribuer au recrutement, à la professionnalisation et à la mobilité de ses collaborateurs
- Conduire les entretiens annuels d'évaluation et professionnels de ses collaborateurs

JOURNÉES THEMATIQUES & PROJETS

- Business games (création d'entreprise, supply chain...)
- Visites entreprises
- Retours d'expériences
- Interventions de professionnels experts dans leur domaine
- Club d'entreprises internationales
- Final Project

TOTAL NOMBRE D'HEURES

- **Alternance** : 860h en centre de formation (examens compris) / 2540h en entreprise
- **Statut étudiant** : 825h en centre de formation (examens compris) / 686h min. de pratique professionnelle

Informations pratiques

Lieu

Espace de formation du Grand Balcon
2, rue Gaston Cormouls Houlès - 81200 Mazamet

Durée & délais d'accès

Date de rentrée: 18 septembre 2023 (inscriptions ouvertes de novembre 2022 à juin 2023)

Alternance : De septembre 2023 à août 2025

Statut étudiant : De septembre 2023 à octobre 2024

Modalités & coût de la formation

Formation en alternance sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation (+ de 30 ans)

Rythme de la formation : 1-2 jour/ semaine école et 3-4 jours/ semaine entreprise

Formation en statut étudiant

Rythme de la formation : Cours de septembre à mars + 4 à 6 mois de pratique professionnelle sous forme de stage(s) en France ou à l'étranger (minimum requis de 686h de pratique(s) professionnelle(s))

Coût de la formation :

Alternance : gratuite pour l'alternant. Pour l'entreprise, selon prise en charge de l'OPCO, nous consulter.

Statut étudiant : 6500 € (paiement en plusieurs fois possible)

La formation peut être réalisée dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre école est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prenez contact avec nous afin d'étudier les possibilités d'aménager les modalités.

Contact

Pour tout renseignement et nous rencontrer sur rendez-vous :

CCI du Tarn - Site de Mazamet
Espace de formation du Grand Balcon
2, rue Gaston Cormouls Houlès
81200 Mazamet

IFCIM - Marie-Sophie Cabana
Chargée des relations école & entreprise
Mail : contact@ifcim.com
Tél : 05 63 51 47 48 / 06 84 40 43 96

Chiffres-clés

Session 2019-2020*

Nombre de places : 4

Taux de réussite : 100 %

Taux d'insertion professionnelle (+ de 6 mois) : 100%

*Enquête réalisée sur les sessions de formation en initial

Session 2021-2022

Nombre de places : 11

Taux de réussite : 100 %*

Taux d'insertion professionnelle (à 6 mois) : 72,73%

*Validation complète des blocs de compétences

