



## MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7, BAC +5



### Accessible en :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat pro
- Formation initiale



### Lieu :

- Lille



### Durée et rythme :

- 2 ans
- 2 semaines en entreprise / 1 semaine à l'école



### CONTACT

Mahilde Jacquemin  
Chargée de Recrutement et  
des Relations Entreprises  
03 28 53 00 02 - 06 74 65 88 44  
m.jacquemin@egc-lille.com

### 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



## OBJECTIFS

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

### 4 Axes fondamentaux :

- Élaborer 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

## DÉBOUCHÉS

- Responsable Import/Export
- Chef de Projets Internationaux
- Responsable de Zone Export
- Manager d'Équipe Multiculturelle
- Consultant(e) en Développement International

## VOTRE PROFIL

- Goût du challenge
- Potentiel commercial
- Sens du résultat
- Ouverture d'esprit, sens de la relation
- Culture générale interculturelle
- 2<sup>ème</sup> langue étrangère
- Maîtrise de l'anglais
- Organisation, rigueur, adaptabilité

## ADMISSION

- Inscription sur dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Épreuves écrites

## VALIDATION

Titre reconnu par l'Etat  
Certifié niveau 7, BAC +5

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par module et bloc de compétences
- Mémoire de fin d'études et soutenance professionnelle
- Évaluation professionnelle

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

## PROGRAMME

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

### ÉLABORER 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

- Évaluer 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

- Élaborer une politique 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 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

*L'école de commerce lilloise  
à taille humaine*

