



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

MANAGER DU DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A 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

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 / PRÉ-REQUIS

- 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

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

VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'État – Manager du Développement d'Affaires à l'International 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'ÉTUDES

Directeur.trice commerciale export - Responsable commerciale 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 2026 – Juin 2028** sur les campus de Sens à l'Amphi (90 rue Victor Guichard) et Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)

DURÉE 840 h. de formation sur 21 mois - Formation en alternance (1 semaine par mois aux 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

<p>BLOC A</p> <p>Elaboration de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<p>BLOC B</p> <p>Pilotage de la stratégie de développement international de l'entreprise</p> <p>(245 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<p>BLOC C</p> <p>Evaluation et ajustement de la stratégie de développement à l'international de l'entreprise</p> <p>(84 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<p>BLOC D</p> <p>Management du service / département international et coordonner les activités</p> <p>(126 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<p>BLOC PROFESSIONNEL / TRANSVERSE</p> <p>(175 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion des opérations import-export (Incoterms, liasse documentaire, logistique, douanes, moyens et techniques de paiement) ▪ Méthodologie du Dossier Professionnel (Ecrit / Oral) ▪ Remise à niveau en langue Anglais (pré-rentree) ▪ Pratique professionnelle et évaluation