

Référentiel de formation Mastère "International Business Manager"

Titre 7 Ingénieur d'affaires en Hautes Technologies (bac +5) 900 h

Code RNCP : 35652

La formation "International Business Manager", dispensée sur deux années, a pour objectif de former des professionnels spécialisés dans le développement commercial des entreprises à l'international.
Prérequis : formation accessible aux apprenants ayant préalablement validé un bac+3 (titre de niveau 6), pratiqué la bureautique de base, ayant connaissance des fonctions élémentaires d'internet et ayant une maîtrise de l'anglais. Les apprenants doivent avoir été admis au concours d'entrée d'EURIDIS.
Modalité pédagogique : la formation propose 900h de cours dont 25h en e-learning. Chaque module est constitué d'un apport théorique transmis par le formateur et de mise en pratique au travers d'ateliers, travaux de groupe, mises en situation, jeux de rôles ou business case. 50% des enseignements sont dispensés en anglais en année 1 puis 80% en année 2.
Profil des formateurs : ce sont des professionnels experts sur les thématiques enseignées et recrutés selon leurs compétences.
Suivi de l'assiduité : la présence de l'apprenant est formalisée par des feuilles d'émargement à signer sur chaque demi-journée.

Modules	Présentiel ou FOAD	Durée en heures	Objectifs pédagogiques	Contenus détaillés	Contrôle continu	Modalité d'évaluation	Coefficients	
		62,5	Apprentissages complémentaires hors blocs de compétences				6	
Induction week	Présentiel	28	Connaître le cursus et séminaire d'intégration	Présentation du programme, des blocs de compétences, des interlocuteurs Séminaire d'intégration à travers des ateliers de développement personnel et de cohésion de groupe				
Business English	FOAD	3	Savoir se vendre en entretien d'embauche avec un CV attractif et réussir son TOEIC	Examen blanc TOEIC, écrire son CV en anglais, simulations d'entretien				
	Présentiel	7	Maitriser le vocabulaire business	Business Game autour des mots et mise en situation				
Soft Skills For Sales	Présentiel	14	Développer leur capacité d'adaptation.	Confronter les étudiants à des situations commerciales atypiques, déstabilisantes pour les aider à gérer ces situations complexes.				
Associative project	Présentiel	3,5	Mettre en place et participer à des projets	Projets liés à des actions de promotion : salons, interventions écoles, journées portes ouvertes. Projets liés à des actions vie de l'école : BDE/BDS ou professionnelles : compétition de vente, conférence, visites d'entreprises...		Evaluation sur le volume d'actions (70% de la note) et sur la qualité (30% de la note)	6	
		119	Bloc n°1 : Analyser son écosystème technologique & international					15
Digital transformation	Présentiel	14	Comprendre les conséquences de la transformation digitale sur nos organisations	Pourquoi et comment le monde est-il devenu numérique La société, l'entreprise numérique Entreprendre dans un monde numérique Les 3 piliers de la transformation numérique L'entreprise en 2030 ?				
Cybersecurity	Présentiel	14	Commercialiser des solutions en sécurité informatique	La cartographie du marché de la cyber sécurité Les nouvelles menaces dans un environnement globalisé L'IA et le big data dans la cyber sécurité Les stratégies de vente dans la sécurité informatique				
International financial risk management	Présentiel	14	Comprendre la notion de risque pays Être sensibilisé aux enjeux	La notion de risque pays est importante pour toutes les entreprises ayant ou souhaitant développer une activité commerciale à l'étranger. Le concept de risque pays est au cœur de la politique des entreprises qui souhaitent s'implanter dans un pays ou y poursuivre leur développement. Le risque pays regroupe des facteurs nombreux tels que les risques économiques, politiques, sociaux et même environnementaux. Le risque pays est constitué de deux composantes principales, à savoir l'évaluation de l'environnement des affaires et celle du risque politique. Le risque de change devra être abordé ainsi que l'émergence de nouveaux types de monnaies (crypto..)				
International Marketing	Présentiel	14	Construire et gérer des stratégies marketing adaptées aux pays ciblés.	Les technologies du digital facilitent la mise en relation et la mise en place de stratégies marketing dites « glocal », facteurs de succès pour le développement international. Le marketing glocal		100% de la note du bloc de compétence : Evaluation individuelle avec : Un oral sur un sujet tiré au sort et Une évaluation écrite sur table	15	
Economic intelligence & strategic analysis	Présentiel	7	Comprendre son environnement pour mieux décider	L'intelligence économique : collecte, traitement et diffusion de l'information L'analyse stratégique : comprendre l'environnement, la nature et l'organisation de la compétition internationale pour aider la prise de décisions du dirigeant dans la formulation et la mise en œuvre de la politique générale de son organisation. Impacts des nouvelles technologies.		(Ecrit 70% de la note et oral 30%)		
Business English Market study	Présentiel	7	Maitriser le vocabulaire business	Lecture / vidéos / presse.				
International business law	Présentiel	14	Connaître les principales règles en droit des affaires internationales Apprendre les bons réflexes dans un contexte international Anticiper sur les spécificités à l'international	Apprivoiser l'environnement contractuel dans un environnement international S'implanter à l'international Etablir un contrat Négocier				
Doing business in Europe	Présentiel	14	Savoir faire du business en Europe Anticiper les problématiques culturelles et éviter les pièges / faux pas	Aspects culturels Construction de l'Europe Les types de management et de communication				
Doing business in	Présentiel	14	Comprendre les spécificités des différentes zones Anticiper les problématiques culturelles et éviter les pièges / faux pas	1 zone géographique au choix parmi 5 proposées : North America ou South America ou Africa ou Middle East ou Asia				
Assessment	Présentiel	7	Evaluer ses connaissances de l'international	Grand oral et examen écrit				

		112	Bloc n°2 : Piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet international				15
Business plan & budget forecast	Présentiel	35	Comprendre les enjeux de rentabilité, pilotage budgétaire et les techniques de conception d'un Business Plan	Connaître les bonnes pratiques en terme de rentabilité et d'équilibre financier Construire un business plan avec budget prévisionnel sur un cas concret Calcul de seuil de rentabilité et de marge	Mise en situation pendant le cours	100% de la note du bloc de compétence : Évaluation en groupe avec : dossier écrit et une soutenance orale sur la stratégie, le business plan, le plan marketing et le plan de financement d'un nouveau projet. (Écrit 60% de la note et oral 40%).	15
International development strategy	Présentiel	14	Maîtriser les différentes étapes de développement à l'international Comprendre et choisir les différents modes d'implantation	Évaluer la viabilité du projet Choisir le pays et analyser le marché local Choisir le mode d'implantation à l'international Établir un plan d'action Adapter son offre au marché ciblé et sa stratégie de communication Se faire accompagner par des professionnels			
International set-up strategies & financial gain	Présentiel	14	Connaître les différents mécanismes financiers permettant d'optimiser son implantation ou développement à l'international				
Geopolitics & international relations	Présentiel	28	Comprendre l'environnement et les enjeux économiques mondiaux	Les enjeux de la mondialisation : définition, histoire, évolution. Les interactions démographiques et écologiques Géo Economie du commerce international La régulation financière mondiale : les interactions des zones monétaires, la finance internationale (à corréliser avec le cours du bloc 1)	Mise en situation pendant le cours		
Entrepreneurship	Présentiel	14	Avoir les clés de compréhension, une grille d'analyse stratégique ainsi que les compétences opérationnelles pour la réalisation d'un projet entrepreneurial	Lancer et gérer leur start-up Réaliser une levée de fonds Connaître les structures d'accompagnement Connaître les mécanismes du financement Développer et consolider un réseau professionnel			
Assessment	Présentiel	7	Évaluer le projet de création d'entreprise devant des investisseurs	Dossier écrit et présentation à l'oral de la stratégie de son entreprise, le business plan, le plan marketing et le plan de financement d'un nouveau projet			
		85	Bloc n°3 : Développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies à l'international				17
Prospection & social selling	Présentiel	28	Connaître et mettre en œuvre les techniques de prise de contact avec ses prospects de manière multi-canal. Apprendre à prévoir et piloter son activité stratégique de prospection	Préparer son action de prospection / Segmentation prospect / scoring Construire un argumentaire structuré de prise de RV La qualification et la prise de rendez-vous client Définir une séquence de messages par personas Entraînement et préparation à l'évaluation globale	Quizz en début de cours et mise en situation pendant le cours	90% de la note du bloc de compétence : Évaluation individuelle pour présenter son plan de prospection, son plan d'actions commerciales de son entreprise devant un jury Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnels.	17
	FOAD	3					
Marketing BtoB & Growth hacking	Présentiel	21	Pratiquer l'Inbound et l'outbound Marketing pour générer des leads clients	Fondamentaux du Marketing B to B ainsi que les principales matrices Inbound et outbound Marketing SEA / lien sponsorisé Les réseaux sociaux comme outils de prospection Emailing et ACCOUNT BASED MARKETING Détecter les leads à partir des visiteurs du site internet Lead generation B2B : les plateformes de mises en relation L'automatisation du suivi du funnel avec les plateformes d'automatisation Organisation d'un webinar	Mise en situation en cours et quizz en fin de cours		
International trade action plan	Présentiel	7	Réaliser le scoring des clients d'une start up.	Mise en pratique des outils abordés en inbound /outbound marketing et marketing du territoire sur un cas pratique concret d'une strat up partenaire d'Euridis.			
Business English Prospection	Présentiel	14	Prospecter par téléphone et sur les réseaux sociaux.	Présentation sur la stratégie de prospection, ciblage et marketing de leur entreprise			
	FOAD	5					
Assessment	Présentiel	7	Évaluer la présentation écrite et orale de son plan de prospection et plan d'actions commerciales	Présenter son plan de prospection, son scoring client, ses méthodes marketing, son argumentaire Présenter son plan d'actions commerciales			
		196	Bloc n°4 : Analyser le besoin client sur une vente complexe à l'international				18
Lobbying	Présentiel	14	Décrypter les stratégies d'influence, repérer les enjeux et connaître les pratiques de lobbying et notamment les spécificités à l'international	Typologies et historique des stratégies d'influence sur les grands comptes Lobbying et facilitation de la prise de décision du client		60% de la note du bloc de compétence : Mise en situation à l'oral et en individuel d'un premier rendez-vous client devant un jury de professionnel	
Sales & Neurosciences	Présentiel	14	Comprendre les rouages et maîtriser la communication interpersonnelle. Apprendre à mettre en place un environnement favorable à l'investigation. Maîtriser un pitch initial qui permette d'obtenir une vision commune avec son prospect.	La communication interpersonnelle et démarche comportementale (PNL, AT) Identifier les grands traits de personnalité de son interlocuteur pour s'adapter au mieux et adapter son pitch (Insight, DISC, etc) Proposer un cadrage O.P.A La méthode SWW (Start With Why) au service du pitch impactant			
	FOAD	1					
Understanding job challenges	Présentiel	35	Comprendre les principales fonctions et direction de l'entreprise et des processus métiers et apprendre à mieux interagir avec ces décideurs.	Des professionnels expliquent leurs métiers, leurs enjeux, les process et les attentes vis à vis des commerciaux. Mise en situation de conversations business avec les principales directions (CEO, HR Manager, CIO, CFO, Marketing director, COO)	Mise en situation pendant le cours		

Value selling & provocative selling	Présentiel	28	Développer une capacité au questionnement commercial et à la découverte des besoins du client face à un dirigeant, un DSI ou d'un département fonctionnel. Apprendre à créer de la valeur ajoutée grâce au contexte client.	Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en "provocative selling" méthode "SPIN" Business game Approche par la vision et le challenge	Mise en situation pendant le cours	10% de la note du bloc de compétence : Evaluation d'anglais	
	FOAD	3					
Professional writings	Présentiel	7	Maîtriser sa communication écrite de manière structurée dans un cadre professionnel Etre capable de poser un contexte business par écrit, en amont et en aval du rdv	Le pré-conditionning mail en amont du rendez-vous Le mail mutual plan agreement suite au rendez-vous Les codes selon les supports: mail, le post, le blog, l'article			30% de la note du bloc de compétence : Evaluation sur un cas de Strategic Business Review en groupe
International purchasing	Présentiel	14	Comprendre les spécificités des achats internationaux	Achats 2.0 et vente aux services achats.			
Digital Smart Selling : Vendre efficacement en visio	Présentiel	7	Vendre à distance	Prendre conscience de l'impact du digital selling dans le cycle d'achat du Buyer 2.0 Comprendre les mécanismes de communication à distance et percevoir les signaux faibles Utiliser les outils digitaux pour créer un impact Co-créer la vision d'achat / solution avec le client via les applications Manager l'entretien de vente à distance Créer un cycle de vente complet digitalisé			
Partner network management	Présentiel	14	Animer, former et gérer le réseau des partenaires pour atteindre les objectifs commerciaux	Management d'un réseau de partenaires			
Business English : Business Development	Présentiel	14	Réussir ses entretiens clients en anglais pour développer son activité	Les rendez-vous clients, la découverte des besoins, et le vocabulaire associé			
	FOAD	3					
Strategic Business Review	Présentiel	35	"Appréhender un cycle de vente complexe dans sa globalité. Etre capable de comprendre le processus de vente et d'achat avec toutes les parties prenantes du projet. Savoir présenter une opportunité de signature à sa direction lors d'une business review. "	Les stratégies d'approche compte Le maillage stratégique des interlocuteurs Le sociogramme Le plan d'affaire La business review stratégique La méthode MEDDIC	Business Game noté		
Assessment	Présentiel	7	Evaluer la capacité à démarrer un entretien, interagir avec son client, investiguer et synthétiser son besoin	Evaluation orale sur un business case de rendez-vous client			
		140	Bloc n°5 : Elaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies à l'international			18	
Digital solutions selling	Présentiel	21	Comprendre les attentes clients / identifier et comprendre les métiers et les enjeux simples liés au SI dans l'entreprise	Vente de solutions packagées Vente infogérance Vente de prestations informatiques Vente marché public/appels d'offres	Mise en situation pendant le cours	90% de la note du bloc de compétence : Préparer, soutenir et négocier avec un jury de professionnels une proposition commerciale sur un cas de vente dans le secteur des Hautes Technologies	
IT Business Game	Présentiel	14	Serious game permettant de récapituler et de mettre en pratique la présentation d'une offre commerciale à dimension technologique	Présentation du cas et investigation client Présentation du projet en interne avec validation Soutenance d'offre	Business Game noté		
ROI TCO & Profit margins	Présentiel	7	Savoir préserver ses marges	Contrôle de gestion. Seuil de rentabilité. Marge net et brut Maîtriser la gestion des délais et des coûts. ROI/TCO			
International negotiation	Présentiel	21	Maîtriser le "closing" d'une affaire Connaître et appliquer des techniques de négociation	Les règles de préparation à la négociation Les 5 règles d'Or de la négociation Etude de cas et mises en situation	Mise en situation pendant le cours		
Crazy Business Day	Présentiel	7	Appréhender l'ensemble du cycle de vente, de la prospection à la soutenance d'offre en passant par l'entretien de découverte, à travers un serious game	Business game qui réunit les étapes du cycle de vente durant une "folle journée commerciale"	Business Game noté		
Business English: Negotiation & oral presentation	Présentiel	21	Soutenir son offre en anglais: savoir négocier et mettre en avant la haute valeur ajoutée de sa solution	Présentation d'un cas commercial			
	FOAD	5					
Structuring & presenting an offer	Présentiel	14	Maîtriser la structuration d'une offre commerciale, sa soutenance et la négociation finale	L'argumentation et le traitement des objections La proposition commerciale et la soutenance de l'offre Les techniques d'introduction - le grab attention Closing et négociation finale			
	FOAD	2					
Business communication	Présentiel	14	Maîtriser sa communication orale de manière structurée dans un cadre professionnel	Training soutenance			
Assessment	Présentiel	14	Evaluer une soutenance de vente sur un cas de vente en Hautes Technologies	Journée d'évaluation individuelle (Jour 1: soutenance propale / schéma fonctionnel et communication. Jour 2: Négoc et intégration IT)			

		161	Bloc n°6 : Manager les projets en intégrant les aspects techniques, financier et humain dans un contexte national ou international				14
International project management	Présentiel	28	Savoir gérer, piloter, manager un projet informatique	Manager, coordonner, suivre, gérer un projet IT : cahier des charges, gantt avec les spécificités informatiques, le chiffrage, planifier les étapes, les jalons, construire les tableaux de pilotage, les indicateurs, les outils et les procédures d'évaluation Méthode projet : Cycle en V, agile Définir les compétences humaines nécessaires et constituer une équipe projet, sélectionner des prestataires Coordonner les différents membres de l'équipe et résoudre la situation en cas de tension. Suivre la rentabilité, établir une grille d'évaluation pondérée (qualité, coûts, délais).	Mise en situation pendant le cours	100% de la note du bloc de compétence : Evaluation orale en groupe sur un business game de management de projet	14
Recruiting abroad	Présentiel	14	Sourcer, recruter, intégrer et évaluer un collaborateur	Connaître les spécificités locales Connaître les procédures : contrat, préavis, démarches administratives, etc.. Identifier les experts qui peuvent aider Gérer l'intégration des nouveaux arrivants Recruter à distance Gérer la mobilité internationale			
International team management	Présentiel	28	Manager une équipe commerciale multiculturelle et/ou localisée dans différents pays.	Les fondamentaux du management à l'international Rôles et missions du manager, diagnostic de situation, l'accompagnement commercial.	Mise en situation pendant le cours		
Export management	Présentiel	14	Avoir une vision stratégique du développement des exportations Acquérir des connaissances des contraintes réglementaires liées aux échanges de biens et services : taxes, droits de douane, normes etc.	Analyser le marché, identifier les risques, définir les méthodes à adopter Connaître les aspects relatifs aux incoterms/droits de douane Protéger l'entreprise sous tous ses aspects : juridique, logistique et contractuel Définir les circuits de distribution Connaître les marchés export : habitudes de consommation, environnement concurrentiel...			
Supply Chain Management	Présentiel	14	Comprendre le fonctionnement de la chaîne logistique pour concevoir, fabriquer et livrer le bon produit au bon emplacement, au bon moment au bon prix	Comprendre le fonctionnement et la gestion de la chaîne logistique afin d'améliorer la gestion des flux physiques au sein de l'entreprise et avec son environnement. Appréhender les risques liés à l'international : relations internationales, COVID 19 etc..			
Channel management	Présentiel	21	Identifier les voies d'accès au marché international Etablir un contact direct avec les clients.	Identifier le ou les pays, analyser le marché Connaître les réglementations Choisir les réseaux de distribution et identifier les partenaires potentiels Négocier et établir un contrat	Mise en situation pendant le cours		
Intercultural Management	Présentiel	28	Comprendre les enjeux des pratiques culturelles des collaborateurs ou des clients en situation de vente	Constituer une équipe projet pluridisciplinaire et multiculturelle en interne et en externe L'interculturel dans l'entreprise (à tous les étages : nationalités, fonctions, âge, social...) L'interculturel en situation de vente Manager les différences	Mise en situation pendant le cours		
Assessment	Présentiel	14	Evaluation dont l'objectif est de comprendre les étapes stratégiques d'un projet	Evaluation orale sur le pilotage d'un projet, le management des équipes et la gestion des aléas			
		24,5	Mémoire Professionnel				17
Accompagnement Mémoire écrit sur une problématique commerciale à dimension internationale	Présentiel	3,5	Produire un document structuré analysant une problématique commerciale.	Présentation du cahier des charges mémoire (présentation de l'entreprise, de son contexte et de ses enjeux, problématique commerciale, analyse de la problématique)		Mémoire professionnel écrit de 50 pages (individuel) Coef 4	17
Soutenance mémoire problématique commerciale à dimension internationale	Présentiel	7	Soutenir à l'oral sa problématique commerciale devant un jury	Soutenance d'un problématique commerciale, de 20 minutes, devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance de mémoire		Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle) Coef 4	
Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial à dimension internationale	Présentiel	7	Produire un document structuré analysant un cas de vente.	Demi-journée debrief mémoire année 1 Demi-journée présentation du cahier des charges mémoire année 2 afin de comprendre les attentes du jury et y répondre		Mémoire professionnel écrit de 50 pages (individuel) Coef 4	
Soutenance mémoire cas de vente à dimension internationale	Présentiel	7	Soutenir à l'oral son étude de cas client devant un jury professionnel	Soutenance de l'étude de cas client de 20 minutes devant un jury de professionnels. Le candidat formalisera un support pour animer sa soutenance		Soutenance orale du mémoire professionnel (individuelle) Coef 5	
TOTAL		900					120