

La formation "Commerce International", dispensée sur une année, 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.

Modules
Hors bloc
Induction week (Prise en main du cursus, séminaire d'intégration, Business Game)
Toolbox
Soft Skills For Sales
Bloc 1 : compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprise
International Business
Geopolitics
Accounting Management
Imports and Exports
Supply Chain
European Law
Business English: Market Study
Assessment
Bloc 2 : détection et développement des opportunités d'affaires
Social selling
International Prospection
Sales Automation
Marketing BtoB & Growth hacking
International trade action plan
Business English Prospection
Assessment
Bloc 3 : ouverture, investigation et reformulation du besoin client
Sales & Neurosciences
Value selling & provocative selling
Intercultural Digital Sales
Intercultural Management
Online Customer Success Management
Assessment
Bloc 4 : structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur
Channel Management
International negotiation

Preparing & presenting an offer

Business communication

Visual Selling

Business English: Negotiation & oral presentation

Assessment

Mémoire professionnel

Accompagnement Mémoire écrit : étude de cas commercial à dimension internationale

Soutenance mémoire cas de vente à dimension internationale

EURIDIS MANAGEMENT
7 rue Moncey 75009 PARIS
Tél. : 01 55 99 98 30

Note: Ce document n'est pas contractuel et peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.