

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.

Modules
Hors bloc
Induction week
Business English
Soft Skills For Sales
Bloc 1 : analyser son écosystème technologique et international
Digital transformation
Cybersecurity
International financial risk management
International Marketing
Economic intelligence & strategic analysis
Business English Market study
International business law
Doing business in Europe
Doing business in
Assessment
Bloc 2 : piloter un plan stratégique dans le cadre d'un projet international
Business plan & budget forecast
International development strategy
International set-up strategies & financial gain
Geopolitics & international relations
Entrepreneurship
Assessment
Bloc 3 : développer des opportunités d'affaires dans le secteur des hautes technologies à l'international
Social Selling
International Prospection
Sales Automation
Marketing BtoB & Growth hacking
International trade action plan
Business English Prospection
Assessment

Bloc 4 : analyser le besoin client sur une vente complexe à l'international
Lobbying
Sales & Neurosciences
Understanding job challenges
Value selling & provocative selling
International purchasing
Digital Smart Selling : Vendre efficacement en visio
Partner network management
Business English : Business Development
Strategic Business Review
Assessment
Bloc 5 : élaborer et négocier une solution à haute valeur ajoutée dans le secteur des hautes technologies à l'international
Digital solutions selling
IT Business Game
ROI TCNO & Profit margins
International negotiation
Crazy Business Day
Business English: Negotiation & oral presentation
Structuring & presenting an offer
Business communication
Assessment
Bloc 6 : manager les projets en intégrant les aspects techniques, financiers et humains dans un contexte international
International project management
Recruiting abroad
International team management
Export management
Supply Chain Management
Channel management
Intercultural Management
Assessment
Mémoire professionnel
Accompagnement Mémoire écrit sur une problématique commerciale à dimension internationale
Soutenance mémoire problématique commerciale à dimension internationale
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.