



Management en Stratégie et Développement d'Entreprise

BLOC 4 – option 1 : Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale et / ou internationale)

Bac+5 reconnu par l'Etat – Niveau 7 – Titre RNCP : en cours de renouvellement



1. Culture et négociation :

- C1** : Understand a Culture and its implication in international business
- C2** : Doing business on an intercultural approach
- C3** : Being able to lead intercultural team
- C4** : Being successful in intercultural negotiations

2. Expertise commerciale :

- C1** : Être capable de construire des propositions commerciales qui sortent du lot
- C2** : Être capable de négocier avec des acheteurs professionnels et réussir à tenir ses marges
- C3** : Être capable de développer son réseau d'affaires en mode virtuel et physique
- C4** : Être capable de s'implanter dans un pays limitrophe et de négocier avec ses interlocuteurs

3. Stratégie d'achats :

- C1** : Être capable de savoir analyser le marché fournisseur, de faire un audit Fournisseur
- C2** : Être capable de faire un diagnostic de la fonction Achats, ses méthodes, ses performances
- C3** : Être capable de définir un CDCF (Cahier Des Charges Fonctionnel) dans les projets d'achats pour savoir concevoir et rédiger un contrat commercial Achats
- C4** : Savoir convertir des achats avec une approche RSE, et Economie circulaire
- C5** : Être capable de préparer et conduire une négociation

PREREQUIS:

- Niveau Bac +3
- Niveau BAC +2 et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL:

- Etre positif
- Communicant
- Attentif aux autres
- Ecouter, conseiller
- Avoir un bon sens de l'organisation

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
 - Salarié
 - Personne en reconversion
 - Personne en situation de handicap
- (adaptation de la formation possible)

NOTRE METHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

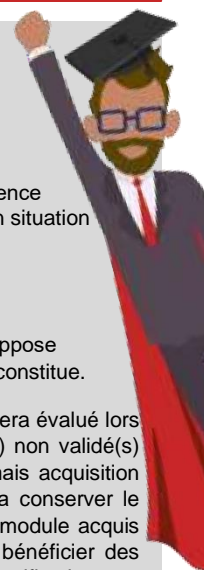
1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

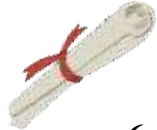
Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



4. Sales management :

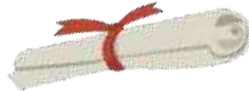


- C1** : Être capable de comprendre les enjeux du « sales management » informatisé
- C2** : Être capable de maîtriser quelques solutions et outils simples, adaptés aux TPE. Être capable de comprendre les solutions évoluées de type CRM (Salesforce ou Vente Partner ou autre)
- C3** : Être capable de bâtir le cahier des charges, de consulter des fournisseurs, de choisir une solution adaptée... Maîtriser l'accompagnement humain à l'adoption de la solution retenue



6. Supply chain :

- C1** : Analyze the most suitable entry mode
- C2** : Select supply chain partners
- C3** : Understand International distribution chain management



8. Marketing :

- C1** : Managing international marketing research process
- C2** : Knowing where and how to develop
- C3** : Choosing marketing target in one country and develop a brand strategy
- C4** : Defining a Product strategy combined with a Price strategy
- C5** : Defining an international product launch communication strategy



5. Culture entrepreneuriale :

- C1** : Être capable de développer un esprit entrepreneurial, de développer ses réflexes de créativité et de commercialisation
- C2** : Être capable de maîtriser les aspects humains, techniques, juridiques et financiers de la création
- C3** : Être capable de développer son leadership, de créer motivation et implication de son équipe dans le cadre d'une start-up



7. International Law :

- C1** : Protecting trade confidentiality – Understanding basics of international contracts
- C2** : Dealing with foreign law compliance during the exporting process
- C3** : Managing overseas international development – knowing how to use the international trade documentation
- C4** : Managing the marketing development liability – Intellectual property and competition law
- C5** : Managing overseas international development

9. International Finance :

- C1** : Understanding the international accounting system and preparing the financial analysis
- C2** : Leading a company financial analysis / Managing Trade Risks
- C3** : Understanding the entry strategies to penetrate a market in respect of tax systems rules / Choosing Best Payment Method
- C4** : Overviewing international companies investments and ROI – VAN value determination – Index of profitability
- C5** : Choosing the best investment and understanding the economic profitability / Issuing Financial Plan

