

1. Intitulé du certificat (Dans la langue d'origine)

Manager du développement international

2. Traduction de l'intitulé du certificat (Le cas échéant. Cette traduction est dépourvue de toute valeur légale)

3. Éléments de compétences acquis

C1 Effectuer un diagnostic stratégique de l'entreprise en la situant dans son contexte géopolitique, en identifiant ses forces et ses faiblesses ainsi que les menaces et opportunités pour percevoir les enjeux et déduire les orientations de développement à prendre.

C2 Réaliser une étude de marché en identifiant les concurrents de l'entreprise, en analysant les spécificités du secteur, en les confrontant au contexte local et en identifiant les difficultés susceptibles de freiner le développement de l'entreprise afin d'identifier les facteurs clés de succès.

C3 Constituer un business plan de dimension internationale en sélectionnant un modèle économique adapté, en anticipant les évolutions dans les trois à cinq années à venir et en calculant le seuil de rentabilité afin de proposer des voies de développement international.

C4 Définir les orientations opérationnelles du business plan en intégrant les spécificités locales (réglementation, culture, politique...) et les enjeux RSE de l'entreprise afin d'assurer la bonne mise en marche du projet.

C5 Formuler des préconisations concernant les éléments-clé d'une région ou d'un public ciblé à l'aide d'une analyse approfondie du marché afin d'assurer le succès du développement marketing et commercial

C6 Elaborer le cadrage du projet, en déterminant sa taille, son coût, ses objectifs et ses risques afin de proposer un plan d'action réaliste, mesurable et dans une perspective temporelle donnée.

C7 Concevoir la feuille de route du projet en attribuant les tâches identifiées aux différents collaborateurs en fonction de leurs compétences et de leurs profils afin d'atteindre les objectifs fixés.

C8 Déterminer les étapes d'un projet au moyen d'une méthodologie de gestion de projet adéquate en organisant des réunions régulières afin d'assurer le suivi et le bon déroulé du projet.

C9 Concevoir un circuit d'information en élaborant des rapports, des notes et des directives et en déterminant les informations-clés à transmettre afin de tenir informés les différents services/parties prenantes de l'avancée du projet tout au long de son cycle de vie.

C10 Evaluer l'atteinte des objectifs d'un projet en déterminant des indicateurs de performance pertinents et en les exploitant afin de s'assurer du bon déroulé du projet.

C11 Analyser les écarts observés avec la feuille de route du projet en se basant sur les indicateurs de performance préalablement déterminés afin d'ajuster les actions à mener, de surpasser les freins et de résoudre les problèmes qui entravent la gestion du projet.

C12 Evaluer le potentiel d'un partenaire économique national ou international en dressant son profil et en calculant le partage de valeur à opérer afin de développer un portefeuille de clients ou de prospects permettant de dynamiser l'activité de l'entreprise.

C13 Assurer l'interface entre les clients et les services de l'entreprise en prenant en charge les aspects commerciaux, techniques et financiers dans le respect de la réglementation applicable et des impératifs de délai, de coût et de qualité afin de garantir la satisfaction du client.

C14. Conduire une négociation à l'aide des techniques de communication appropriées, en tenant compte des spécificités culturelles et en proposant une argumentation structurée afin de trouver avec ses interlocuteurs (clients, fournisseurs, investisseurs...) la solution la plus adaptée pour une collaboration équilibrée.

C15. Conclure un contrat d'affaires ou commercial en collaboration avec le service juridique à l'aide de techniques de négociation et en vérifiant la réalité des droits de chacun des parties afin de lancer un partenariat sur des bases solides.

C16 Recruter de nouveaux collaborateurs, si nécessaire en coopération avec le service des ressources humaines, en identifiant des profils nationaux et internationaux correspondant au poste visé et en participant aux entretiens de recrutement des candidats afin de maximiser les chances de trouver un candidat adéquat.

C17 Intégrer les nouveaux collaborateurs dans l'équipe en établissant un plan/une stratégie d'accueil (onboarding) adéquate afin qu'ils puissent être opérationnels le plus rapidement possible sur le poste.

C18 Fédérer les équipes en adoptant un style de management adapté et une communication respectant les codes socioculturels et les spécificités de chaque collaborateur et en intégrant la gestion du handicap dans ses techniques de management afin de créer une ambiance de travail collectif efficace.

C19 Gérer les conflits internes en adoptant des techniques de communication non violente et en coopérant avec le/la DRH afin de créer une ambiance de travail sereine.

C20 Mener des entretiens individuels d'évaluation des compétences des collaborateurs en évaluant leurs compétences professionnelles et en identifiant les potentiels dysfonctionnements afin de fixer des objectifs pour l'année à venir.

C21 Elaborer des propositions de plan de développement des compétences de l'équipe en réalisant un bilan de compétences et en déterminant les actions adéquates à mener afin de favoriser le développement des connaissances et des compétences des membres de l'équipe.

4. Secteurs d'activité et/ou types d'emplois accessibles par le détenteur du certificat

Secteurs d'activité :

Le Manager du développement international exerce ses fonctions dans tous les secteurs d'activité. Les titulaires de la certification sont susceptibles de travailler aussi bien dans des PME que dans des multinationales, en France et à l'étranger, mais toujours avec un degré d'autonomie important.

Type d'emploi accessibles :

Manager du développement international
 Directeur du développement international / Business development manager
 Business developer (international)
 Ingénieur d'affaires / Ingénieur commercial / Responsable d'affaires

Code(s) ROME :

D1406 - Management en force de vente
 M1703 - Management et gestion de produit
 M1707 - Stratégie commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

Sans objet

5. Base officielle du certificat

Organisme(s) certificateur(s)

Nom légal certificateur(s) :

CENTRE D ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST
 CENTRE D ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST
 MBA INSTITUTE
 CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES
 CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE

Niveau (national ou européen) du certificat

Niveau national (Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles) : Niveau 7
 Niveau du Cadre européen des certifications (CEC) : Niveau 7

Accès au niveau suivant d'éducation / de formation

Base légale

Date de décision d'enregistrement : 01/06/2022

Système de notation / conditions d'octroi

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas, jeu d'entreprise, simulations professionnelles, mémoire de recherche appliquée.

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

La certification globale est délivrée par capitalisation de la totalité des blocs de compétences. Chaque bloc peut cependant être obtenu de manière autonome.

Autorité responsable de l'habilitation du certificat

France compétences
 11 rue Scribe 75009 Paris

Accords internationaux de reconnaissance des qualifications

Durée de l'enregistrement : 3
Date d'échéance de l'enregistrement : 01/06/2025

6. Modes d'accès à la certification officiellement reconnus

En contrat de professionnalisation	Oui
En contrat d'apprentissage	Oui
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	Oui
Par expérience	Oui
Par candidature individuelle	Non
Après un parcours de formation continue	Oui

7. Information complémentaire

Niveau d'entrée requis (Le cas échéant)

Être titulaire d'un niveau 6 ou équivalent dans le domaine des sciences de gestion

Pour toute information complémentaire, notamment sur le système national de qualifications :

<https://www.francecompetences.fr>

Centre national Europass

<https://agence.erasmusplus.fr/programme-erasmus/outils/europass>