

Fiche d'Expression de Besoin de Formation **(Technique et Stratégie de développement commercial à l'international)**

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales dispensées à Sup de Vente il s'agit de préparer les apprenants à une approche analytique des marchés étrangers facteur clé de réussite pour le développement commercial et la gestion des risques.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- comprendre la culture du Commerce International et la problématique spécifique de l'activité commerciale dans un environnement international, par la prise de conscience des risques encourus par l'entreprise
- maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic
- identifier le positionnement de l'offre dans l'entreprise et identifier les cibles marketing

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

Résultat attendu :

- Faire un diagnostic Export de la structure au regard d'un projet d'implantation de l'activité à l'international
- Faire une étude-pays pour faire des choix en termes de sélection d'un pays-cible et en termes d'implantation

4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières

Bachelor Marketing, Gestion et Commercialisation réseau EGC (niveau Bac +3)
Manager en Ingénierie d'Affaires (niveau Bac +5)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : de 4 à 8 jours

Nombre prévisionnel de sessions : 7 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, approche digitale

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable ou étude de cas

Conseils de classe : 2 à 4

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la fonction commerciale à l'international (Responsable Export, chef de projet international, Directeur Export)

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature