

# Marketing & Affaires Internationales

Bac<sup>+3</sup>

RECONNU  
PAR L'ÉTAT  
NIVEAU II

Seconder un responsable commercial ou export dans le développement de la relation avec sa clientèle internationale.

Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

## TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'exercer dans tous les secteurs d'activités présents à l'international ; même de petites entreprises dans lesquelles cette personne pourra se voir confier en autonomie un projet de développement, de l'analyse initiale à la mise en oeuvre d'actions commerciales auprès d'une clientèle internationale.



NIVEAU BAC +2  
MINIMUM

## VOTRE PROFIL

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative
- Bonne maîtrise de l'anglais

## VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an

- Marketing opérationnel et stratégique
  - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.
- International Marketing
  - > The 4 P's across the borders.
- Communication stratégique et opérationnelle
  - > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- Techniques de vente / Simulation de vente
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.
- Management et recrutement de l'équipe de vente
  - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.
  - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.

## VALIDATION D'EXAMEN

Système d'évaluation :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Validation de la formation suivie à Ecoris et de l'expérience acquise :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3)
- Obtention du Bachelor Marketing et Affaires Internationales.

### • Marketing digital

> Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique ; créer, administrer et utiliser un site internet.

### • Communication et Management

> Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

### • Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

> Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un prévisionnel financier.

### • Droit

> Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client.

### • Diagnostic analytique et commercial

> Pouvoir analyser la situation de l'entreprise sur son marché.

### • Anglais

> Savoir exercer sa profession aussi en anglais.

### • Réseaux sociaux

> Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

### • Conduite de projet

> Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | LYON

  
**ECORIS**  
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



www.ecoris.com