

Manager International

RNCP35069 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 310, 312
Formacode(s)	32025, 34260, 34236
Code(s) ROME	D1406, M1705, H1102, M1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/11/2020
Date d'échéance	18/11/2022

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dès le début des années 1990 et dans un contexte d'internationalisation des marchés, les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs ont commencé à exprimer leur souhait de pouvoir recruter des jeunes cadres maîtrisant parfaitement l'anglais des affaires et capables de mettre en œuvre leur développement dans un contexte de marchés internationaux de plus en plus compétitifs, complexes et interdépendants.

Cette certification a pour objectif d'attester les compétences en stratégie et développement d'entreprise.

Ses connaissances des marchés internationaux, son savoir-faire interculturel et sa maîtrise de l'anglais l'amènent à exercer des métiers dans des entreprises multinationales en France ou à l'étranger et/ou dans des entreprises hexagonales ayant des activités avec l'étranger.

ACTIVITÉS VISÉES

Définir une stratégie et mettre en œuvre un plan marketing à l'international

Concevoir et mettre en place un plan d'action commerciale à l'international en maîtrisant les risques

Optimiser la performance globale d'une entité économique dans un contexte international

Manager les projets, les hommes et les budgets dans un environnement international complexe et imprévisible

Administrer et organiser les opérations dans un contexte international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Définir une stratégie créative et innovante pour développer l'avantage compétitif de l'entreprise dans un environnement complexe et incertain

Faire réaliser des études qualitatives et quantitatives pour analyser les évolutions et les tendances d'un marché

Organiser le recueil et l'analyse des données massives pour caractériser les besoins et anticiper les comportements des consommateurs

Construire et défendre le budget marketing pour assurer le lancement et le développement de nouveaux produits à l'international

Concevoir et mettre en place des indicateurs clés de performance pour mesurer le retour sur investissements des actions marketing internationales

Analyser le positionnement des concurrents afin d'identifier l'avantage compétitif d'une marque ou d'une gamme de produits – services

Organiser et piloter les actions de communication et de marketing digital pour développer l'actif de marque à l'international

Construire une offre de produits – services pour répondre aux besoins de marchés internationaux

Elaborer une stratégie marketing et un plan marketing multi-canal pour cadrer les activités d'équipes opérationnelles internationales

Identifier et caractériser les risques pour optimiser l'organisation et le déploiement des activités commerciales à l'international

Superviser l'élaboration des propositions commerciales pour répondre à un appel d'offres international

Piloter la relation client pour anticiper les besoins et fidéliser les clientèles internationales

Choisir des indicateurs clés de performance pour mesurer le retour sur investissement des actions commerciales

Etablir et défendre le budget des actions commerciales internationales pour permettre l'atteinte des objectifs

Construire un argumentaire de vente pour convaincre un client de l'adéquation d'une offre par rapport à son besoin

Négocier un contrat de ventes à l'export pour encadrer la réalisation d'une prestation en respectant les niveaux de marge attendus

Développer les relations commerciales avec les grands comptes pour gagner de nouvelles parts de marché

Construire les budgets et le compte d'exploitation prévisionnel pour projeter les activités internationales à moyen et long terme

Analyser la fiscalité et les lois pour optimiser le déroulement des activités dans chaque pays d'opération

Organiser le reporting des activités pour orienter les décisions d'investissement et d'embauche en intégrant des indicateurs et critères de performance RSE

Interpréter les états comptables et les ratios usuels selon les normes internationales pour mesurer la santé financière d'une entité économique

Argumenter et documenter les choix budgétaires pour convaincre les décideurs

Interpréter et monitorer les écarts par rapport au budget initial pour piloter l'écoulement budgétaire et proposer des actions correctives

Participer à l'amélioration continue du système d'information de l'entreprise pour augmenter la qualité de la prise de décision

Donner du sens à l'action pour motiver et fédérer les équipes autour du développement international de l'entreprise

Exercer son leadership pour exécuter la stratégie de l'entreprise à travers le pilotage de projets de développement à l'international

Analyser les données socio-économiques à l'intérieur de son périmètre d'activités pour éclairer ses décisions managériales

Concevoir une feuille de route pour adapter une politique RH et RSE de groupe à un contexte multi-pays

Mobiliser les outils de communication numérique pour gérer les collaborateurs à distance

Repérer les hauts potentiels et promouvoir une politique de mobilité internationale horizontale et verticale pour fidéliser les talents

Développer son intelligence émotionnelle pour contrôler ses émotions, comprendre celles des autres et anticiper leurs comportements

Intégrer les aspects multiculturels pour gérer les projets et les organisations à l'international

Analyser un environnement socio-économique complexe et incertain pour cartographier les risques encourus par l'entreprise

Détecter les signaux faibles pour anticiper et mieux gérer les crises et les risques

Cartographier les processus et décrire les procédures pour optimiser la qualité d'exécution des opérations internationales

Proposer et mettre en œuvre des transformations organisationnelles pour fluidifier les opérations internationales

Elaborer et mettre en place des procédures de contrôle pour améliorer l'organisation et sécuriser le déploiement à l'international

Auditer les processus organisationnels pour améliorer la gestion administrative des ressources

Prendre en compte l'ensemble des contraintes et opportunités pour organiser le déploiement opérationnel de la stratégie

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants ou partenaires pour développer les activités internationales de l'entreprise

Concevoir une chaîne logistique globale pour organiser les flux internationaux de marchandises à l'achat et à la vente

Blocs de compétences

RNCP35069BC01 — Définir une stratégie et mettre en œuvre un plan marketing pour développer l'entreprise à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir une stratégie créative et innovante pour développer l'avantage compétitif de l'entreprise dans un environnement complexe et incertain

Faire réaliser des études qualitatives et quantitatives pour analyser les évolutions et les tendances d'un marché

Organiser le recueil et l'analyse des données massives pour caractériser les besoins et anticiper les comportements des consommateurs

Construire et défendre le budget marketing pour assurer le lancement et le développement de nouveaux produits à l'international

Concevoir et mettre en place des indicateurs clés de performance pour mesurer le retour sur investissements des actions marketing internationales

Analyser le positionnement des concurrents afin d'identifier l'avantage compétitif d'une marque ou d'une gamme de produits – services

Organiser et piloter les actions de communication et de marketing digital pour développer l'actif de marque à l'international

Construire une offre de produits – services pour répondre aux besoins de marchés internationaux

Elaborer une stratégie marketing et un plan marketing multi-canal pour cadrer les activités d'équipes opérationnelles internationales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur le lancement fictif d'une activité économique à l'international et abordant les sujets typiques suivants :

production et analyse d'une études de marché quantitatives, réalisation d'entretiens semi-directifs et traitement des données récoltée, élaboration d'une stratégie compétitive innovante, identification des indicateurs clés de l'action marketing, principales étapes du processus budgétaire accompagnant un lancement de produit

Rapport écrit (individuel) et soutenance orale (en groupe) devant le professionnel intervenant et les autres apprenants.

Mise en situation à partir de cas réels fournis par les entreprises internationales partenaires d'ABS Paris autour de sujets typiques : stratégie et Utilisation d'outils numériques (réseaux sociaux, AdWords, e-mailing, ...) pour diffuser une marque à l'international, identification de l'avantage compétitif et analyse de positionnement international, élaboration d'un plan marketing multi-canal et multi-pays, construction d'une nouvel offre produit déployée à l'international

Rapport écrit (groupe) et soutenance orale (en groupe) devant le commanditaire professionnel, l'intervenant et les autres apprenants.

RNCP35069BC02 — Concevoir et mettre en place un plan d'action commerciale à l'international pour augmenter le volume d'affaires en maîtrisant les risques

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et caractériser les risques pour optimiser l'organisation et le déploiement des activités commerciales à l'international

Superviser l'élaboration des propositions commerciales pour répondre à un appel d'offres international

Piloter la relation client pour anticiper les besoins et fidéliser les clientèles internationales

Choisir des indicateurs clés de performance pour mesurer le retour sur investissement des actions commerciales

Etablir et défendre le budget des actions commerciales internationales pour permettre l'atteinte des objectifs

Construire un argumentaire de vente pour convaincre un client de l'adéquation d'une offre par rapport à son besoin

Négocier un contrat de ventes à l'export pour encadrer la réalisation d'une prestation en respectant les niveaux de marge attendus

Développer les relations commerciales avec les grands comptes pour gagner de nouvelles parts de marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur le développement des activités commerciales internationales et abordant les sujets typiques suivants : dimensionnement et organisation des équipes commerciales avec budgets associés par pays, techniques de détection et d'élaboration de réponses gagnantes à un appel d'offre international, indicateurs clés de la performance commerciale à l'international , identification et sélection de logiciels de Gestion spécialisé dans la

gestion de la relation client (Cas pratiques).

Rapport écrit (individuel) et soutenance orale (en groupe) devant le professionnel intervenant et les autres apprenants.

Mises en situation professionnelle; simulations de négociations commerciales entre partenaires internationaux, construction d'un argumentaire de vente pour une gamme de produits, dynamique de la relation commerciale B-to-B - Conduite d'une négociation vendeur-acheteur, conduite d'une négociation entre partenaires commerciaux

Observation et analyses des comportements et prises de décisions individuels pendant le jeu de rôle réalisé en groupe de 3 à 5 apprenants

RNCP35069BC03 — Optimiser la performance globale d'une entité économique - centre de profit ou unité commerciale - dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Construire les budgets et le compte d'exploitation prévisionnel pour projeter les activités internationales à moyen et long terme

Analyser la fiscalité et les lois pour optimiser le déroulement des activités dans chaque pays d'opération

Organiser le reporting des activités pour orienter les décisions d'investissement et d'embauche en intégrant des indicateurs et critères de performance RSE

Interpréter les états comptables et les ratios usuels selon les normes internationales pour mesurer la santé financière d'une entité économique

Argumenter et documenter les choix budgétaires pour convaincre les décideurs

Interpréter et monitorer les écarts par rapport au budget initial pour piloter l'écoulement budgétaire et proposer des actions correctives

Participer à l'amélioration continue du système d'information de l'entreprise pour augmenter la qualité de la prise de décision

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur la gestion de la performance et abordant les sujets typiques suivants : lecture et analyse d'un bilan et d'un compte de résultats, analyse des seuils intermédiaires de gestion, études comparatives des fiscalités dans plusieurs pays cibles d'implantation, indicateurs clés pour le reporting financiers, commerciales et RSE, règles de construction et de pilotage budgétaire

Rapport écrit (individuel) et soutenance orale (en groupe) devant le professionnel intervenant et les autres apprenants.

Mises en situations professionnelles: programme informatique simulant un univers compétitif fictif mais réaliste où les apprenants, par groupe de 3 à 5, doivent analyser des données et prendre des décisions d'allocations de ressources financières sous fortes contraintes de temps dans une perspective pluriannuelle.

L'évaluation est réalisée essentiellement par le logiciel informatique qui mesure la performance relative de chaque équipe. L'évaluation pendant le jeu de rôle par les animateurs se fonde également sur la qualité des contributions effectives de chacun.

RNCP35069BC04 — Manager les projets, les hommes et les budgets pour développer les activités à l'international dans un environnement complexe et imprévisible

LISTE DE COMPÉTENCES

Donner du sens à l'action pour motiver et fédérer les équipes autour du développement international de l'entreprise

Exercer son leadership pour exécuter la stratégie de l'entreprise à travers le pilotage de projets de développement à l'international

Analyser les données socio-économiques à l'intérieur de son périmètre d'activités pour éclairer ses décisions managériales

Concevoir une feuille de route pour adapter une politique RH et RSE de groupe à un contexte multi-pays

Mobiliser les outils de communication numérique pour gérer les collaborateurs à distance

Repérer les hauts potentiels et promouvoir une politique de mobilité internationale horizontale et verticale pour fidéliser les talents

Développer son intelligence émotionnelle pour contrôler ses émotions, comprendre celles des autres et anticiper leurs comportements

Intégrer les aspects multiculturels pour gérer les projets et les organisations à l'international

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur le management et abordant les sujets typiques suivants : environnement législative, normatif

et règlementaire dans un pays - Conduite de projets en mode agile (SCRUM, ...) et en mode classique (GANTT, WBS, ...) , adaptation des politiques RH par pays, responsabilité Sociale et Environnementale de l'entreprise , conception d'une politique de mobilité internationale

Rapport écrit (individuel) et soutenance orale (en groupe) devant le professionnel -intervenant et les autres apprenants.

Mises en situation fictive par groupe de 3 à 5 apprenants autour des problématiques managériales :

multiculturalité à l'intérieur d'une équipe,

politique de gestion des carrières et des compétences avec une vision internationale, entretien annuel de la performance, négociation salariale - Intelligence émotionnelle

Observation et analyses des comportements et prises de décisions individuels pendant le jeu de rôle réalisé en groupe de 3 à 5 apprenants

RNCP35069BC05 — Administrer et organiser les opérations pour sécuriser le déploiement à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser un environnement socio-économique complexe et incertain pour cartographier les risques encourus par l'entreprise

Détecter les signaux faibles pour anticiper et mieux gérer les crises et les risques

Cartographier les processus et décrire les procédures pour optimiser la qualité d'exécution des opérations internationales

Proposer et mettre en œuvre des transformations organisationnelles pour fluidifier les opérations internationales

Elaborer et mettre en place des procédures de contrôle pour améliorer l'organisation et sécuriser le déploiement à l'international

Auditer les processus organisationnels pour améliorer la gestion administrative des ressources

Prendre en compte l'ensemble des contraintes et opportunités pour organiser le déploiement opérationnel de la stratégie

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants ou partenaires pour développer les activités internationales de l'entreprise

Concevoir une chaîne logistique globale pour organiser les flux internationaux de marchandises à l'achat et à la vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur l'administration et l'organisation des opérations à l'international et abordant les sujets typiques suivants :

analyse des risques à l'intérieur d'un écosystème, gestion de crises en milieu international, organisation et réorganisation des équipes, cartographie des processus et procédures qualité , critères d'évaluation et de sélection d'un sous-traitant, partenaire ou fournisseur étranger

Rapport écrit (individuel) et soutenance orale (en groupe) devant le professionnel intervenant et les autres apprenants.

Mise en situation à partir de cas réels fournis par les entreprises internationales partenaires d'ABS Paris autour de sujets typiques : réalisation d'un audit opérationnel par les apprenants, recommandations pour le déploiement d'activités à l'international, étude de sourcing fournisseurs pour des produits spécifiques rares

Rapport écrit (groupe) et soutenance orale (en groupe) devant le commanditaire professionnel, l'intervenant et les autres apprenants.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs et activités à rayonnement international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Emplois liés au Marketing:

Communication and marketing director

Marketing et communication manager

Brand manager Product manager

Marketing and event coordinator

Lead data analyst

Data performance analyst
Analyste marché
Brand manager
Responsable de marketing opérationnel
Emplois liés au développement d'affaires:
Entrepreneur et Dirigeant TPE ou PME
Business development manager
Chef de projet e-commerce
Chargé de mission e-commerce
Business development specialist
Business analyst
Business development assistant
Emplois liés au commerce et à la vente:
Responsable export
Chef d'équipe commerciale
Manager commercial
Responsable logistique International
key account manager
Responsable de développement commercial
Account executive
Sales Executive
Sales advisor
Conseiller de vente

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 544
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau 4 - Avoir un niveau de TOEFL au moins égal à 520 ou IELTS 5.5

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, VAE

5 membres dont 4 professionnels externes à l'organisme

Base légale

Date de décision	18/11/2020
------------------	------------

Durée de l'enregistrement	2 ans
---------------------------	-------

Date d'échéance de l'enregistrement	18/11/2022
-------------------------------------	------------

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	50	0	80 %	83 %
2017	49	0	70 %	76 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15958

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36904

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35069/>