Manager du développement commercial

MBA Management international business

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26229698F — Mise à jour : 28 octobre 2026

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Avec une approche internationale, le **MBA Management International Business** forme les futurs cadres dirigeants sur des fonctions de management, gestion et de marketing. Avec cette formation de niveau master, vous aurez les capacités, in fine, d'avoir une vision globale de l'entreprise et d'atteindre des postes à fortes responsabilités

Programme

M1

DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- Management stratégique
- Environnement économique international
- Intelligence économique
- Marketing international
- Achat international
- Finances internationales

MANAGEMENT

- Management des ressources humaines
- Culture d'entreprise et Management interculturel
- Gestion des risques des opérations internationales

ENTREPRENEURIAT, GESTION ET JURIDIQUE

- Diagnostic financier et évaluation de projets
- Processus de management de projet
- Contrôle de gestion
- Environnement juridique
- Droit des sociétés

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Pacte Langues
- Pacte employabilité
- Mémoire d'entreprise

M2

MANAGEMENT

- Management commercial

- Management international des ressources humaines
- Leadership et management du changement

ENTREPRENEURIAT - GESTION ET JURIDIQUE

- Management et pilotage stratégique
- Conduite de projet entrepreneurial
- Ingénierie du financement
- Business Plan
- Valorisation des entreprises
- Processus de la négociation et audit
- Fiscalité internationale

DÉVELOPPEMENT

- Développement stratégique international des affaires
- Négociation internationale
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement international
- Gestion Grands Comptes
- Développement et management des réseaux de distribution
- Management international
- Management de l'innovation
- Stratégie digitale

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Pacte employabilité
- Mission d'expertise

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Cours théoriques
- Études de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- Supports audiovisuels
- Technologie digitale
- Moocs de révision

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Évaluation des connaissances avec des devoirs sur table, QCM, questionnement individuel pendant les séances de cours
- Contrôle continu pendant la formation
- Examens blancs
- Évaluation des compétences par des mises en situations professionnelles (cas pratiques, études de cas)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager du développement commercial

Code RNCP : 40359

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1706 — Promotion des ventes

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2434474S	Présentiel	Rennes	01/09/2027	31/08/2029

Source : GREF Bretagne #26229698F