

Gestion des marchés internationaux





En bref

- > Méthodes d'enseignement: A distance
- > Ouvert aux étudiants en échange: Oui

Présentation

Heures d'enseignement

CM Cours Magistral 7h
TD Travaux Dirigés 7h

Pré-requis obligatoires

-Se préparer efficacement à la réalité complexe de l'internationalisation des entreprises.

Plan du cours

. Job interview for a Regional Sales Manager - Your first week?

- 1.1 Analyze, Analyze, Analyze
 - 1.1.1 Why do we sell in this market(s)?
 - 1.1.2 Where do we sell? Is it worth the risk?
 - 1.1.3 How do we sell?
 - 1.1.4 Who do we sell to?





- 1.1.5 How do we communicate?
- 1.2 Immerse yourself
 - 1.2.1 Know your product
 - 1.2.2 Know your environment
- II. The importance of culture differences
 - 2.1 Beyond the language
 - 2.2 Differences within your organization

Compétences visées

- -Maitriser les différentes étapes de l'internationalisation d'une entreprise
- -Penser et Agir comme un professionnel (vs. un etudiant)
- -Développer un esprit critique
- -Prise de parole en public, argument et défendre ses idées

Bibliographie

N/A

Infos pratiques

Lieux

> Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

Campus

Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette





