

# 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

-Maîtriser les différentes étapes de l'internationalisation d'une entreprise

-Penser et Agir comme un professionnel (vs. un étudiant)

-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

