

## Action commerciale internationale

Présentation

### Responsable

[Anne-Gaëlle JOLIVOT](#)

### Public, conditions d'accès et prérequis

Une formation initiale et /ou une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales (marketing) ou technico-commerciales, de niveau bac+2, est un préalable nécessaire au suivi de cet enseignement.

### Objectifs

Préparer à l'action commerciale internationale par une approche pédagogique liant les concepts et la pratique (analyses, simulations, études de cas). Faire découvrir la pluridisciplinarité dans ce domaine, tant par le contenu du programme, que par la confrontation avec des professionnels de spécialités et de cultures différentes. Initier les étudiants à une approche professionnelle de la vie internationale.

L'unité d'enseignement DVE103 est une initiation aux principaux concepts et outils de l'action commerciale internationale. L'objectif principal est de permettre aux auditeurs d'appréhender les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises qui souhaitent pénétrer ou développer les marchés étrangers, ainsi que les solutions qu'elles peuvent mettre en place.

L'unité d'enseignement aborde :

- l'environnement international dans lequel évoluent les entreprises,
- les opportunités et les risques que génère cet environnement pour les entreprises,
- la conception et l'exécution d'une opération commerciale internationale.

### Voir aussi les formations aux métiers de

[Chef de produit à l'international](#)

### Voir aussi les formations en

[Action commerciale internationale](#)

[Commerce international](#)

[Contrat commercial international](#)

[Marketing international](#)

Programme

### Programme

Analyse macro-économique de l'environnement international des entreprises et dimensions financières, juridiques, politiques et logistiques de la gestion des opérations internationales, afin de comprendre l'environnement dans lequel évolue une entreprise et identifier les opportunités et les risques du développement international de l'entreprise.

Stratégies et tactiques (notamment marketing) des entreprises en environnement international afin de décider d'une stratégie de développement à l'international compte-tenu des forces et des faiblesses de l'entreprise.

---

Informations pratiques

## Contact

EPN16 Innovation  
2 rue conté 39.2.61  
75003 Paris  
Tel :01 58 80 86 39

[Guy Dahan](#)

Voir le site

[www.cnam.fr/pole-ecogestion/rubrique.php3?id\\_rubrique=85](http://www.cnam.fr/pole-ecogestion/rubrique.php3?id_rubrique=85)

## Centre(s) d'enseignement

[Millau](#)

---

**Code Stage : DVE103**

**Equivalence UE**

[Développement international des entreprises](#)

<https://www.cnam-occitanie.fr/nos-formations/offre-de-bdo/action-commerciale-internationale-1015706.kjsp?RH=pof-or>