

**Financement**

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

**Organisme responsable et contact**

KEDGE BUSINESS SCHOOL  
**KEDGE BUSINESS SCHOOL**  
08.00.73.09.88  
studentoffice.bordeaux@kedgebs.com

**Accès à la formation****Publics visés :**

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

**Sélection :**

Dossier  
Tests  
Concours  
Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle  
Épreuves orales

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

**Conditions d'accès :**

TOEIC (785)/ TOEFL IBT 79/ IELTS (6)/Cambridge First (B2) /Cambridge Advanced (C1) - exemption pour les candidats natifs d'un pays anglophone ou ayant vécu plus d'un an d'expérience professionnalisante dans un pays anglophone.

**Prérequis pédagogiques :**

Long Track : Niveau d'études Bac+3 validé par un diplôme ou un équivalent de 180 crédits ECTS. Short Track : Niveau d'études M1 validé, ou un diplôme Bachelor International (Bac+4), ou un équivalent de 240 crédits ECTS. Sur dérogation pour les étudiants titulaires d'un diplôme de niveau Bac+3 ou équivalent dont la qualité du parcours ou l'expérience professionnelle permettent de garantir l'excellence du parcours

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Le MSc en management international de KEDGE explore les facteurs culturels et géopolitiques qui constituent l'environnement international. Il recrée les complexités de cet écosystème mondial en mutation permanente. Son objectif : apprendre aux futurs cadres commerciaux à être, non pas uniquement des négociateurs, mais également des business developers, capables d'intégrer dans de multiples domaines des connaissances diverses : stratégie, marketing, géopolitique, juridique, finance, supply chain...

**Contenu et modalités d'organisation**

**SEMESTERS 1 & 2 INTERNATIONAL ENVIRONMENT & GEOPOLITICS:** Economic and political challenges related to international business in their historical, political, social and cultural contexts. **CORPORATE STRATEGY & NEW BUSINESS MODELS:** Corporate strategy decision making processes in a global context. Introduction to social entrepreneurship and new business models. **MARKETING & INTERNATIONAL NEGOTIATION:** Provide an insight on the trends and evolutions of digital marketing. Managing negotiation techniques in an international context (online simulation game with an American university). **CORPORATE FINANCE:** Main techniques of financing, selection of investments, reading and interpretation of financial statements in an international context. **INTERNATIONAL BUSINESS LAW:** Legal, tax and administrative aspects in negotiating international contracts. Conditions for the protection of tangible and intangible property rights internationally. **SUPPLY CHAIN & IMPORT EXPORT ADMINISTRATION:** Main theories and techniques of production, purchasing and logistics in an international context. Optimising the administration for international operations. **INTERNATIONAL MANAGEMENT: A CROSS CULTURAL APPROACH:** Basic concepts related to human resources, communication skills and personal management. Online simulation game with foreign universities. **ELECTIVE COURSES CAMPUS BORDEAUX** Operations Management (Focus on Wine Industry) Doing business in Asia, Africa, India, Europe & Middle East SEMESTER 3 FRENCH TOUCH TOUR The 'French Touch Tour' is an exploration of French "savoir-faire" in different industries. With its innovative and balanced pedagogy based on conferences from professionals and academics, company visits and export market surveys, it aims to promote the French know-how of export-oriented SMEs. **INTERNATIONAL INTERNSHIP FINAL DISSERTATION:** Students select a relevant research question and write an academic assignment. Students work closely with an academic supervisor who guides them through the various steps of their research. **CASE STUDY: EXPORT MARKET SURVEY** (part of French Touch

... Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

**Validation(s) Visée(s)****International business - Sans niveau spécifique****Et après ?****Suite de parcours**

**Non renseigné**

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343663	du 20/09/2021 au 31/03/2024	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible		
00322267	du 20/09/2022 au 31/03/2025	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible		

<b>00371805</b>	du 19/09/2023 au 30/03/2025	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible	
<b>00371659</b>	du 20/09/2023 au 30/03/2026	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible	
<b>00471256</b>	du 17/09/2024 au 30/04/2026	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible	
<b>00471259</b>	du 17/09/2024 au 30/04/2027	Talence (33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>	Non éligible	