

Parcours Augmenté

« Business Diplomacy »

Renforcer ses compétences en matière de stratégie et de développement à l'international en prenant compte des spécificités des parties prenantes et en utilisant la diplomatie.

■ THÈMES ABORDÉS

Business et Diplomatie, projet humanitaire, relations internationales, géopolitique et stratégies à l'international. Stratégie des acteurs, influence et lobbying éthique des affaires.

■ PUBLIC

Toute personne désireuse d'acquérir une vision globale du business, vendeur, chef de projet ONG, étudiant en relations Internationales, etc...

■ INTERVENANTS

Dr. Olivier NARAY, M. Gilles-Emmanuel JACQUET, Mme Fadila LETURCQ.

■ LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Anglais.

■ MÉTHODE D'ÉVALUATION

Continue + études de cas + projet humanitaire + quizz.

■ ORGANISATION ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- 120 heures en Blended Learning (Plateforme MyDigital iMSG) + 80 heures de travail personnel.
- Points fixes (PFX) 18h de cours en face à face avec un professeur (regroupement en présentiel à Genève et/ou distanciel).
- Temps actifs de soutien (TAS) coaching individuel de 120mn pour le parcours.
- Problem-based learning.

■ VALIDATION

- **Advanced Certificate of "Business Diplomacy" délivré par l'iMSG**
- 15 ECTS.
- 75% de réussite aux modules pour valider.

Programme

MODULE 1 **International Relations Management**

M. Gilles-Emmanuel
JACQUET

- Introduction.
- Theories.
- Globalization: new actors and new threats.

MODULE 2 **Business Diplomacy and International Organization**

Dr. Olivier NARAY

- Business diplomacy : what, how and what for?
- The business environment.
- Business diplomacy activities, challenges and realities.
- Stakeholder management and analysis.
- Business diplomacy in a foreign/ international environment.
- World Trade and Economic Integration.
- Rules framing the internationalisation of services.
- The Integration of the European Union and other trade agreements.
- Conclusion & Bibliography.

MODULE 3 **Commercial Diplomacy**

Dr. Olivier NARAY

- Commercial diplomacy : what, how, what for?
- Business support organisations.
- The business perspective.
- Promotion of exports.
- Promotion of country attractiveness.
- Actors, networks & governance.
- Update on Current Affairs.

MODULE 4 **Humanitarian Project**

Mme Fadila LETURCQ

- What is a project?
- What is project management?
- Why networks are important?
- How to manage imponderable risks?
- Conclusion - Future of Humanitarian initiatives.

Suivez-nous sur les réseaux sociaux:



CUBTIVEZ
VOS COMPÉTENCES