



MASTER

13/12/2023

LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES

PARCOURS CI : COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSENTATION

Ce parcours vise à former des linguistes spécialistes des domaines du commerce international tant des grands groupes (Airbus, Thalès, Continental...) que des PME et start-up...

Le parcours « *Commerce International* » amène les étudiant-e-s progressivement à la maîtrise de l'ensemble des éléments pour pouvoir assumer des responsabilités dans les services exports, logistiques, commerciaux... de tout type de structures. Visant des emplois de niveau cadre à responsabilités élargies, la capacité d'analyse stratégique (en plus des compétences opérationnelles) dans le domaine du Business Développement est primordiale et fortement soutenue.

Construit à partir des attentes des organisations à vocation internationale (autant du bassin d'emploi qu'au-delà), le parcours permet aux étudiant-e-s de disposer de compétences pratiques à l'international dans 2 langues étrangères (anglais obligatoire) en plus du français, en cohérence avec les missions confiées (en stage ou après l'obtention du diplôme). En outre, l'ajout de compétences académiques (séminaires de recherche, cours théoriques de cadrage) permet aux étudiant.e.s de disposer d'une grande capacité d'analyse et de projection stratégique.

En 2^e de master, les étudiant-e-s travaillent, pendant 6 mois, sur une mission réelle et complète de Business Développement à l'international (analyses, conception de la stratégie et déclinaison en politique/plan, mise en œuvre), ce qui ajoute un plus en termes de proximité avec les pratiques du domaine. Cette proximité est encore renforcée par l'intervention de professionnel-le-s du secteur dans le cadre de la formation en tant que formateur-ric-e-s.

Stages

- ▶ Stage en M1 : durée minimum 2 mois, 308h soit 8 semaines
- ▶ Stage en M2 : 6 mois, 910h, soit 26 semaines (continues)

Tout type de structure. Missions en lien avec la spécialisation.

CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la première année se fait **sur dossier et entretien**.

Le dépôt des candidatures s'effectue sur le portail **MON MASTER** : www.monmaster.gouv.fr

Les candidatures sont ouvertes aux titulaires d'une Licence LEA, d'une Licence Gestion parcours Marketing ou d'une autre formation permettant d'attester une équivalence de licence en lien avec les domaines du commerce et du marketing (université gestion/marketing, écoles de commerces...) sous condition de la validation des niveaux linguistiques requis.



COMPÉTENCES VISÉES

Grace à la double compétence linguistique dans 2 langues étrangères ainsi que leurs compétences commerciales les étudiant-e-s du parcours « *Commerce International* » seront en capacité de :

- ▶ Participer à la définition des orientations stratégiques (investissements, équipements, spécialisation, ...) d'une structure
- ▶ Élaborer ou évaluer des procédures de gestion des achats de l'entreprise,
- ▶ Définir et suivre des objectifs de performance des achats
- ▶ Analyser les résultats et identifier les axes de progrès
- ▶ Suivre des clients grands comptes de la structure et analyser du potentiel de clients/prospects
- ▶ Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...)
- ▶ Élaborer le plan marketing et contrôler le déploiement des opérations
- ▶ Élaborer et suivre des éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise
- ▶ Réaliser le bilan des actions marketing et proposer des axes d'évolution
- ▶ Organiser l'expédition des commandes et informer les clients sur la mise à disposition des produits
- ▶ Administrer des ventes à l'export
- ▶ Développer un portefeuille de clients/prospects, suivi du budget des actions commerciales, négoce des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (références, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)
- ▶ Élaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales, contractualiser des modalités de prestations avec le client et superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)



“ LES ENSEIGNEMENTS

1^E ANNÉE

Semestre 7

			ECTS	HEURES
▶ UE 701	ANLA701T	Business English for specialists 1	7	60
▶ UE 702	au choix:	Allemand des Affaires 1 Arabe des Affaires 1 Chinois des Affaires 1 Espagnol des Affaires 1 Italien des Affaires 1 Portugais des Affaires 1 Russe des Affaires 1	7	60
▶ UE 703	LACI703T	Business development 1	8	60
▶ UE 704	LACI704T	Circuits de distribution	3	24
▶ UE 705	LACI705T	Douanes et marchés	3	24
▶ UE 706	LACI706T	Achats internationaux	2	12

Semestre 8

▶ UE 801	ANLA801T	Business English for specialists 2	7	48
▶ UE 802	au choix:	Allemand des Affaires 2 Arabe des Affaires 2 Chinois des Affaires 2 Espagnol des Affaires 2 Italien des Affaires 2 Portugais des Affaires 2 Russe des Affaires 2	7	48
▶ UE 803	LACI803T	Négociation commerciale et contrôle budgétaire	4	24
▶ UE 804	LACI804T	Paievements internationaux	4	24
▶ UE 805	LACI805T	Logistique internationale	4	24
▶ UE 806	LACI806T	Etudes de cas	1	12
▶ UE 807	LACI807T	Stage	3	

2^E ANNÉE

Semestre 9

			ECTS	HEURES
▶ UE 901	LAAN901T	Business English for specialists 3	4	36
▶ UE 902	au choix:	Allemand des Affaires 3 Arabe des Affaires 3 Chinois des Affaires 3 Espagnol des Affaires 3 Italien des Affaires 3 Portugais des Affaires 3 Russe des Affaires 3	4	26
▶ UE 903	LACI903T	Business development 2	4	60
▶ UE 904	LACI904T	Marketing Stratégique et communication à l'international	4	60
▶ UE 905	LACI905T	Business Administration (Droit et Finance)	3	32
▶ UE 906	LA00906T	Simulation Stratégie, Commerce et Com internationale	2	24
▶ UE 907	LACI907T	Communication professionnelle (projets communs)	2	24
▶ UE 908	LACI908T	Communication Orale	1	12
▶ UE 909	LACI909T	Missions tutorées	6	

Semestre 10

▶ UE 1001	LACI111T	Stage	27	
▶ UE 1002	LACI112T	CI: Conférences	3	12

📁 ET APRÈS ?

Métiers à l'issue du diplôme

- ▶ Commercial export
- ▶ Conseiller commercial export
- ▶ Responsable Export, Import
- ▶ Responsable des achats
- ▶ Responsable de zone
- ▶ Chef de projets européens
- ▶ Logisticien à l'international

Ils-Elles sont devenu-e-s

- ▶ Acheteurs
- ▶ Commercial export/ Export Commercial Executive
- ▶ Business developer
- ▶ Coordinateur Import
- ▶ Administrateur vente export
- ▶ Gestionnaire clientèle à l'international
- ▶ Gestionnaire de l'amélioration des process Supply Chain/ Supply Chain Management

▶ Pour en savoir plus sur les possibilités de poursuites d'études ou d'insertion :

— Service Commun Universitaire d'Information, d'Oriention et d'Insertion Professionnelle : scuio-ip@univ-tlse2.fr

