

Master Droit, Économie, Gestion, Mention Stratégie et Marketing, Spécialité Commerce international

RNCP10636 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 311, 310
Code(s) ROME	M1702, M1705, M1707, N1301, N1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplôme permet d'accéder aux fonctions suivantes :

- Direction d'un département export,
- Responsabilité d'une zone export,
- Responsabilité d'une filiale implantée à l'étranger,
- Responsabilité de la logistique internationale,
- Responsabilité des achats à l'international,
- Conseil en commerce international...

Dans le cadre de ces fonctions, le diplômé peut :

- organiser et mettre en œuvre des actions de commerce international,
- développer des analyses concernant les marchés visés,
- négocier des contrats à l'échelle internationale,
- participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise,
- diriger un service ou une équipe...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

Trois niveaux proposés : I (initiation) = réalisation de l'activité avec de l'aide ; U (utilisation) = réalisation de l'activité en autonomie ; M (maîtrise) = capacité à transmettre, voire à former à l'activité et la faire évoluer.

Compétences organisationnelles :

- Gérer des activités d'exportation et d'importation (M).
- Maîtriser des techniques logistiques (M).
- Négocier et monter des contrats commerciaux (M).
- Analyser des données liées aux études de marché (M).
- Travailler en autonomie (M).

- Utiliser les technologies et les logiciels liés au commerce international (M).
- Effectuer une recherche d'information (M).
- Mettre en œuvre un projet (M).
- Situer son travail dans un contexte juridique (U)

Compétences relationnelles :

- Communiquer (M) : rédiger clairement, préparer des supports de communication adaptés oraux et écrits, prendre la parole en public et commenter des supports, communiquer en langues étrangères (cours en anglais)
- Travailler en équipe (M) : s'intégrer, se positionner, collaborer dans un contexte de mission professionnelle et de production en groupe.
- S'intégrer dans un milieu professionnel (M) : identifier ses compétences et les communiquer, situer une entreprise ou une organisation dans son contexte socio-économique, identifier les diverses fonctions d'une organisation, se situer dans un environnement hiérarchique et fonctionnel, respecter les procédures, la législation et les normes de sécurité
- Entretenir et développer un réseau de relations professionnelles (U)

Compétences scientifiques générales

- Traiter une problématique, construire et développer une argumentation, hiérarchiser les informations, interpréter les résultats, élaborer une synthèse (U).
- Connaître et respecter les normes de présentation d'un travail scientifique (M)
- Faire preuve de capacité d'abstraction, d'analyse et de synthèse (U)
- Analyser une situation complexe (U)
- Intégrer les concepts et théories de gestion dans un contexte de recherche-action professionnelle (U)

Compétences disciplinaires spécifiques

- Gérer un service export et prendre en charge les relations avec les autres fonctions de l'entreprise et les prestataires de services habituels (M).
- Préparer un plan d'affaires international (M).
- Réaliser les produits et supports de communication écrits, visuels et audiovisuels (M).
- Développer un réseau de partenaires et suivre les informations sectorielles, réglementaires, techniques et celles des médias (M).
- Définir une politique de marketing internationale (U).
- Définir une stratégie d'internationalisation (U).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Affrètement et organisation des transports .
- Conseil pour les affaires et autres conseils en gestion .
- Affaires étrangères.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Marketing, stratégie commerciale, direction commerciale, conception et organisation direction logistique, relations clients banque/finance, management de magasins de détail, management en force de vente, relations technico-commerciales, développement et promotion publicitaire, élaboration d'un plan média, études et perspectives socio-économiques, analyse de tendance de la chaîne logistique.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 477 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	47 644
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Université de Poitiers

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10636/>