

Echanges internationaux

RNCP11056 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	LICENCE — Licence
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, D1407, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Blaise Pascal - Clermont-Ferrand 2

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplômé peut prétendre à des emplois variés dans le domaine du commerce comportant les activités suivantes :

Le traitement commercial et administratif des commandes des clients ;

La prospection en B to B et B to C ;

La négociation des conditions commerciales ;

L'animation et la coordination d'une équipe commerciale ;

La définition et la mise en œuvre des actions promotionnelles des produits ;

La fidélisation des clientèles ;

L'identification des fournisseurs

La gestion des achats d'un point de vue financier, commercial, organisationnel et administratif.

Toutes ces activités peuvent se dérouler sur les marchés national, européens et internationaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Compétences organisationnelles

Établir des priorités, gérer son temps.

Utiliser les outils informatiques de bureautique et de l'internet.

S'impliquer dans un projet : comprendre ses objectifs et son contexte, participer à sa réalisation.

Compétences relationnelles

Communiquer : rédiger clairement, préparer des supports de communication adaptés, prendre la parole en public et commenter des supports, communiquer dans une langue étrangère.

Travailler en équipe : s'intégrer, se positionner, collaborer, gérer les conflits.

Conceptualiser et bâtir une argumentation, confronter des points de vue.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

S'intégrer dans un milieu professionnel : identifier les personnes ressources et les diverses fonctions d'une organisation, se situer dans un environnement hiérarchique et fonctionnel.

Maîtriser les théories de l'information et de la communication, de l'entreprise (économie, gestion financière, histoire, droit social, marketing), des sciences humaines et sociales (sociologie, psychosociologie, sondages) en vue d'adapter son action professionnelle au contexte de l'organisation et d'être capable d'évaluer ses actions.

Utiliser les théories de l'image et de la communication graphique, maîtriser les outils bureautiques et graphiques, pour concevoir et réaliser tout support de communication.

Appréhender la spécificité des médias pour mettre en œuvre les actions de communication avec les différents partenaires et prestataires.

Maîtriser les normes rédactionnelles, l'expression écrite et orale, le langage de la communication, l'écriture journalistique pour concevoir tout support de communication.

Mobiliser sa créativité pour être une force de proposition au sein des services de la communication ou en agence.

COMPETENCES SPECIFIQUES A LA MENTION

Communiquer en français et en langues vivantes d'une façon efficace et pertinente dans un contexte commercial international ;

Cibler et qualifier des prospects

Réaliser une documentation d'information commerciale présentant une entreprise, un produit et une stratégie de développement international

Recruter et animer une force de vente multi-culturelle

Gérer une commande export/import

Comprendre et proposer des techniques de paiement adaptées à chaque situation

Participer à l'élaboration des programmes d'approvisionnements

Etablir des prévisions fiables (recettes/dépenses)

Lire, comprendre et interpréter un budget de trésorerie.

Etablir un plan de financement pluriannuel, le comprendre et / ou l'analyser,

Savoir négocier la vente comme l'achat dans leur complexité juridique.

Traiter avec les partenaires de l'entreprise.

Jauger les contraintes et les risques juridiques.

Maîtriser les informatiques de la vente et de l'achat.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur du commerce, de l'industrie, de la vente.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Assistant commercial ;

Relation technico-commercial ;

Promotion des ventes ;

Assistant export ;

Relation Commerciale grands comptes et entreprises.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 931 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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

Membre de l'équipe pédagogique et personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Membre de l'équipe pédagogique et personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membre de l'équipe pédagogique et personnes ayant contribué aux enseignements

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

http://www.lacc.univ-bpclermont.fr/rubrique.php3?id_rubrique=74

Site de l'Université Blaise Pascal

Site de l'UFR Langues Appliquées, Commerce, Communication

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11056/>