

Mention "Langues étrangères appliquées". Spécialité "Gestion et commerce international". (Domaine : arts, lettres, langues / Finalité : professionnelle)

RNCP11387 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 310, 136
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Paris Sorbonne - Paris 4

<http://www.paris-sorbonne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le master à finalité professionnelle « Gestion et commerce international » a pour objectif de former des professionnels associant des connaissances linguistiques et culturelles de haut niveau et les compétences nécessaires au commerce international.

Le titulaire de la certification est un expert du commerce international et des échanges internationaux.

- Activités professionnelles possibles :
- Communication en français et en langues étrangères spécialisées dans les affaires internationales
- Négociation commerciale
- Réalisation d'études de marchés étrangers
- Gestion collective de projet de marketing ou de stratégie d'entreprise
- Supply chain – logistique internationale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Compétences ou capacités évaluées :

A) Compétences disciplinaires

A l'issue de cette formation, le titulaire de ce diplôme est en mesure de :

- S'exprimer et argumenter, à l'écrit et à l'oral, dans trois langues dont le français (acquisition d'un haut niveau correspondant à C1 et C2 du référentiel européen de la langue attestant de connaissances théoriques et pratiques de deux langues à l'écrit et à l'oral)
- Adapter son expression au contexte (maîtrise des niveaux de langues et des codes sociaux, prise en compte des types de supports)
- Gérer la diversité et les différences culturelles, s'adapter à des contextes économiques, organisationnels, sociaux et culturels très différents
- Définir, gérer, piloter et évaluer un projet marketing (identification des objectifs à atteindre, des besoins, gestion des contraintes -temps, finance, ressources humaines, organisation)
- Proposer des plans d'actions à l'aide d'études prospectives

- Valoriser toute opportunité de communication pour faire reconnaître la performance de l'entreprise (ou de l'institution) dans son domaine d'intervention
- Maîtriser les savoirs et savoir-faire à l'exportation et à l'importation :
 - Analyser les politiques nationales et internationales et leur articulation avec les politiques économiques et l'environnement juridique du commerce.
 - Gérer les relations commerciales internationales et la chaîne documentaire de la demande d'offre au paiement final (ADV) ;
 - Gérer les relations avec les auxiliaires des opérateurs de commerce international (transitaires, transporteurs, agences en douane, assureurs, banques, organismes de soutien publics ou professionnels, collectivités publiques).
 - Conduire des opérations dans les domaines suivants :
 - o Marketing international et stratégies export de distribution
 - o Droit et réglementation du commerce international
 - o Transport et logistique, relations avec les opérateurs de commerce international (transitaires, transporteurs, agences en douane, assureurs...)
 - o Paiements internationaux ADV), financement des opérations de commerce international notamment la recherche de financement auprès d'organismes de soutien publics ou professionnels
 - o Couverture des risques (INCOTERMS)
 - o Veille stratégique

B) Compétences transversales :

A l'issue de cette formation, le titulaire de ce diplôme est en mesure de :

- Conduire un projet d'études
- Communiquer et traiter l'information : aller chercher l'information et l'utiliser de manière pertinente, l'analyser, la synthétiser, savoir argumenter et persuader, savoir faire du reporting
- Faire preuve d'esprit critique et de capacité de réflexion
- Contextualiser l'information et la mettre en perspective
- Avoir une capacité d'autoformation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Exemples de secteurs d'activité : Commerce international, Import/export, Marketing et stratégie commerciale, Management et gestion de produits, Management de la relation commerciale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Exemples d'emplois accessibles :

Ce master prépare à des emplois de niveau cadre supérieur (niveau I des conventions collectives) :

- dans les entreprises opérant à l'import et/ou à l'export : responsable Import junior, responsable Export junior, responsable administration des ventes export junior, chargé de portefeuilles de clientèle export UE ou grand export, responsable des opérations avec les filiales d'un groupe junior, responsable marketing junior
- chez les transitaires, les transporteurs, les agences en douane : responsable junior import, export, douane, zone géographique, type de clientèle
- dans les services internationaux des banques : en back office, chargé des crédits documentaires, des remises documentaires, en front office, chargé d'un portefeuille de clientèle étrangère.

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)

Faible (2/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.

Facteurs principaux

Manque de main-d'œuvre disponible

Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Les jurys sont composés d'enseignants-chercheurs, conformément aux textes réglementaires.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Article R613-36 du Code de l'Éducation : Pour la validation des acquis de l'expérience, le jury comprend une majorité d'enseignants-chercheurs ainsi que des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site internet de l'Université Paris-Sorbonne : <http://www.paris-sorbonne.fr>

Site internet de l'Université Paris-Sorbonne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11387/>