

Arts, Lettres et Langues Mention : Langues Etrangères Appliquées Spécialité : Commerce International

RNCP11520 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	136g
Code(s) ROME	M1102, M1707, M1705, M1701, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Toulouse Jean Jaurès

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme est un professionnel qui peut intervenir dans différents domaines d'activité : achats-ventes-marketing- force de vente, sur une zone régionale, nationale, européenne et mondiale.

Dans le domaine des achats, ce professionnel peut participer à la définition des orientations stratégiques (investissements, équipements, spécialisation, ...) d'une structure. Il peut être en charge de l'élaboration ou de l'évolution des procédures de gestion des achats de l'entreprise, de la définition et du suivi des objectifs de performance des achats, de l'analyse des résultats et de l'identification des axes de progrès.

En terme de stratégie commerciale, il peut être en charge du suivi des clients grands comptes de la structure et de l'analyse du potentiel de clients/prospects. Il peut également se charger de la réalisation de la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...).

Dans le domaine du marketing, il peut être amené à élaborer le plan marketing et contrôler le déploiement des opérations. Il peut être en charge de l'élaboration et du suivi des éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise. Il peut être acteur dans la conception de la campagne promotionnelle des produits et sa mise en œuvre ainsi que dans la conception des supports de promotion des produits et la vérification de son application. Il peut être amené à réaliser le bilan des actions marketing et proposer des axes d'évolution.

Dans le domaine de la vente, il peut être en charge de l'organisation de l'expédition des commandes et de l'information aux clients sur la mise à disposition des produits. Il traite des dossiers particuliers (litiges, ...) ou les transmet au service concerné. Il peut réaliser l'administration des ventes à l'export.

Ses fonctions peuvent se porter également sur le développement d'un portefeuille de clients/prospects, du suivi du budget des actions commerciales, du négoce des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (référencements, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...). Il peut élaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client et être en charge de superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtriser les techniques de base du commerce international

Mobiliser les outils théoriques et pratiques du commerce international

Intégrer une organisation, notamment internationale, et travailler en multi-partenariat

Appliquer les réglementations logistiques et douanières
 Rédiger des procédures d'appels d'offre
 Maîtriser la logistique des achats
 Analyser les ventes et les commandes passées
 Analyser les besoins et proposer des solutions adaptées
 Négocier les conditions générales de ventes
 Négocier les contrats
 Maîtriser les outils théoriques et pratiques de la conduite de projets et de la négociation :
 - la fonction commerciale proprement dite (prospection, négociation et administration des ventes)
 - la mercatique internationale (processus d'adaptation en continu des produits aux besoins d'une clientèle internationale)
 - la logistique internationale (gestion des flux et des processus à l'international).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants:
 responsable achats industriels ; responsable achat et approvisionnement ; responsable achat et logistique
 responsable du développement commercial / Business developer
 chargé d'affaires marketing ; chargé de mission marketing ; chargé de projet marketing
 responsable de l'administration des ventes ; responsable de l'exploitation des ventes
 manager commercial des forces de ventes.

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)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels, conformément au décret n° 2002-590 du 24/04/2002

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11520/>