

Arts lettres et langues/Sciences humaines et sociales, Mention Langues et commerce international, Spécialité Management et commerce international

RNCP13083 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 136
Code(s) ROME	D1406, M1101, M1701, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme maîtrise parfaitement deux langues étrangères à un niveau professionnel, il maîtrise les compétences techniques requises pour les opérations d'import –export, il connaît les marchés étrangers et leurs paramètres sociologiques, économiques et institutionnels et dispose du savoir-faire indispensable à une négociation interculturelle fondée sur la connaissance de l'«autre » et prenant en compte les « différences » et les spécificités de comportement de nature culturelle.

Le négociateur d'affaires à l'international ou le responsable du commerce international exercent principalement les activités suivantes :

- participer à la définition des décisions stratégiques de l'entreprise en ce qui concerne la conception, l'organisation et le pilotage des opérations d'importation, d'exportation ou d'implantation. Il intervient au niveau de l'entreprise elle-même, d'une division ou d'une unité produit / marque ou zone géographique.
- réaliser des études de marchés étrangers
- réaliser une étude des risques commerciaux, financiers, logistiques des opérations commerciales
- élaborer les plans d'affaires et les budgets commerciaux
- sélectionner les canaux de distribution
- conduire des négociations commerciales à l'international
- analyser les risques juridiques associés aux opérations internationales
- participer à la rédaction des clauses contractuelles
- suivre les projets commerciaux
- assurer le reporting financier et commercial

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- négocier en plusieurs langues étrangères
- analyser et traduire tout type de document rédigé en langue étrangère

- analyser les caractéristiques de l'environnement et des milieux économiques des pays abordés et des secteurs d'activité concernés
- identifier les spécificités des comportements culturels des interlocuteurs dans les pays étrangers
- effectuer un diagnostic commercial et concurrentiel du marché à aborder
- identifier les risques juridiques, financiers, commerciaux relatifs à une opération commerciale internationale
- définir les caractéristiques du produit /service /marque proposé sur un marché étranger
- élaborer le cahier des charges permettant la réalisation du projet commercial
- mettre en œuvre l'ensemble des techniques du commerce international (commerciales, logistiques et financières)
- savoir animer, coordonner, contrôler et diriger une équipe
- savoir motiver, impliquer et responsabiliser une équipe
- utiliser les outils informatiques de gestion et de l'Internet
- superviser et interpréter les éléments de reporting commercial et financier

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est susceptible de s'exercer dans tous les secteurs d'activité et au sein de divers types d'entreprises : prestataires logistiques, entreprises industrielles ou commerciales évoluant sur les marchés internationaux à l'import comme à l'export. L'emploi requiert l'utilisation de tous les outils modernes de transmission et de gestion de l'information et nécessite des déplacements fréquents liés à des missions internationales plus ou moins longues.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- cadre commercial/marketing France et international
- directeur/responsable de zone/région
- dirigeant PME/administrateur/PDG/DG/Gérant
- ingénieur d'affaires/projet/études
- directeur international/export/commercial
- chef de produit/marque
- Cadre logistique/achats

RÈGLEMENTATIONS 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP7164

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13083/>