

Commerce Spécialité Affaires internationales

RNCP13428 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions) suivantes :

Il connaît les réseaux à l'international, prépare et organise l'action commerciale à l'international, soit en actualisant sa connaissance produit, soit en préparant un argumentaire adapté au pays.

Il réalise et contrôle les documents douaniers.

Il maîtrise les crédits documentaires, assurances, garanties internationales.

Il réalise les documents comptables en français comme en anglais.

Il connaît les outils relatifs aux paiements et aux garanties et couvertures de risques (Coface, Crédoc, Assurances...),

Il peut être amené à organiser un salon en France et à l'étranger et à animer un stand.

Il participe activement à l'animation du réseau d'importateurs.

Il est sensibilisé aux différences interculturelles et est capable d'en tenir compte dans toutes les démarches à l'international.

Il développe son intérêt pour la géographie, la géopolitique et l'économie internationale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de ce diplôme peut attester des capacités suivantes :

Comprendre les relations internationales et leur impact sur l'activité des organisations

Connaître le fonctionnement de l'entreprise et son environnement à l'international (responsabilité sociale des entreprises, vision comparative au niveau mondial dans le domaine du développement durable)

Comprendre les grands principes de l'économie internationale et les évolutions des échanges internationaux

Connaître le fonctionnement des marchés mondiaux (marché européen, notamment Allemagne et Suisse et Pays du BRIC)

Connaître les stratégies ou modes de gestion des hommes ou des marchés qui prennent en compte les cultures nationales des interlocuteurs

Savoir communiquer dans un contexte de diversité

Savoir établir un diagnostic stratégique international

Effectuer un travail de collecte et d'analyse d'informations ayant pour but d'identifier les caractéristiques d'un marché à l'international

Avoir une bonne connaissance des réseaux utiles, des acteurs à l'international et être capable de les solliciter et les

activer

Maîtriser les techniques de vente et d'achat,

Mener des négociations à l'international

Utiliser l'anglais lors d'entretiens commerciaux, en face à face et par téléphone

Communiquer en langue étrangère dans un contexte quotidien et professionnel

Développer les compétences comportementales et les techniques de communication

Développer les capacités de gestion de projet en réseau, l'autonomie

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

R - Commerce

J - Transport, logistique et tourisme

L - Gestion, administration des entreprises

Z1- Entrepreneur

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents services (service marketing, direction générale, production, logistique, comptabilité, juridique, etc.) et en contact avec les commerciaux, la clientèle.

Il peut exercer les fonctions de :

Cadre intermédiaire des services Import / Export

Chargé(e) de mission Import/Export

Assistant(e) au responsable de zone export

Commercial(e) import /export

Responsable commercial(e) international(e)

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

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

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

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

+ recrutement par l'entreprise d'accueil

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Deux jury VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www.imus.univ-savoie.fr>

Université de Savoie

IAE Savoie Mont-Blanc

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13428/>