

Management Spécialité Commerce international

RNCP13811 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1401, D1402, D1406, D1407, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Perpignan Via Domitia

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La spécialité « Commerce International » forme des cadres de haut niveau capables de gérer l'activité d'une organisation positionnée sur des marchés concurrentiels globalisés, sachant par ailleurs définir et appliquer une politique d'import-export ou d'implantation à l'étranger. Elle permet aux diplômés d'intégrer l'ensemble des compétences nécessaires au management et au financement des opérations de commerce international. Elle permet en outre aux diplômés de maîtriser les outils de conception, d'optimisation et de pilotage des flux sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement à l'import ou à l'export. En associant des approches théoriques et pratiques professionnelles, la spécialité délivre des compétences solides à la fois dans le domaine du management du commerce international et dans le domaine de la logistique globale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Etre capable de manager et de prendre des décisions stratégiques au sein d'entreprises industrielles ou commerciales présentes sur les marchés internationaux
- Etre capable d'établir un positionnement stratégique de l'entreprise sur les marchés internationaux
- Etre capable de concevoir une offre commerciale à l'export et de négocier sur un marché international
- Etre capable de concevoir et de gérer des budgets, de proposer des solutions de financements des opérations de commerce international, de gérer les risques et de choisir les assurances adéquates
- Etre capable de piloter un projet de développement d'activités à l'international
- Etre capable de concevoir et piloter des solutions logistiques à l'international

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Directions d'entreprises industrielles ou commerciales présentes sur les marchés internationaux ou projetant un développement d'activités à l'international ;
- Directions logistiques des entreprises présentes sur les marchés internationaux ;

- Service commercial au sein d'un opérateur global de la chaîne logistique ;
- Expertise et aide à la décision en commerce international, en management international ou en management des systèmes logistiques globalisés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable export, responsable de filiale, responsable de produits export, responsable du marketing export, responsable commercial export

Commissionnaires de transport, commissionnaires agréé en douanes, responsable logistique internationale

Consultants en commerce international, en management international ou en management des systèmes logistiques globalisés.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Aucune habilitation nécessaire

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	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 370 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) 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)	69 950
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury est constitué du responsable de formation, des membres de la commission pédagogique et de tous les intervenants du semestre évalué concernés.

COMPOSITION DU JURY — VAE

60% d'enseignants-chercheurs et 40% de professionnels

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

http://www.univ-perp.fr/fr/UFR_et_instituts/iae.html

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13811/>