

à finalité professionnelle Domaine Droit Economie Gestion Mention Management Spécialité Manager International

RNCP14816 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	123
Code(s) ROME	M1707, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Pierre Mendès France Grenoble II (UPMF)

<http://www.upmf-grenoble.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Manager International s'articulent autour de trois grands axes :

- Comprendre et analyser les opportunités, enjeux et difficultés rencontrées par les entreprises dans un environnement globalisé
- Développer et mettre en œuvre les activités stratégiques ou opérationnelles nécessaires au développement des entreprises à l'international en prenant en compte toutes les dimensions pertinentes
- Gérer des projets de dimension internationale, diriger et animer des équipes multiculturelles dans différentes zones géographiques et différents contextes culturels

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences et capacités au sortir de la formation sont:

- Analyser l'environnement économique international d'une entreprise, identifier et proposer des stratégies de développement à l'international
- Identifier des opportunités de développement d'affaire à l'international, prendre en compte les différents risques encourus et proposer des solutions
- Connaître les contraintes juridiques de l'entreprise dans un contexte international, mettre en œuvre des transactions commerciales respectant ce cadre légal et identifier les difficultés et les enjeux liés à ces contraintes
- Maîtriser les outils de comptabilité analytique et contrôle de gestion pertinents au développement d'activités à l'international
- Analyser la situation financière d'une entreprise, sa performance financière et le contexte financier international pour prendre des décisions de développement
- Comprendre les approches et les concepts fondamentaux du marketing et proposer une stratégie marketing internationale
- Connaître les objectifs de la gestion des ressources humaines et contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre

d'une politique de gestion des ressources humaines en contexte international et interculturel

- ·Gérer des projets à l'international
- ·Connaitre et comprendre les politiques d'achat de l'entreprise à l'international
- ·Connaitre et comprendre l'organisation des systèmes d'information de l'organisation et la gestion de la chaîne logistique en contexte international
- ·Prendre des décisions managériales selon des critères éthiques
- ·Proposer des solutions managériales socialement responsables et respectant des objectifs de développement durable
- ·Mener des négociations à l'international
- ·Construire et gérer une équipe multiculturelle
- ·Maîtriser parfaitement la langue anglaise
- ·Avoir des compétences dans une troisième langue autre que la langue maternelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité accessibles aux titulaires du diplôme sont divers : énergie, électronique, informatique, industrie pharmaceutique, logistique et transport, conseil, service, etc.

Les entreprises peuvent être de taille différente, petites entreprises ou multinationales mais exercent généralement des activités à l'international ou souhaitent se développer à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le champ des métiers est vaste :

- -responsable import/export
- -cadre fonctionnel en entreprise multinationale
- -ingénieur d'affaires
- -acheteur

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Personnes ayant contribué à l'enseignement

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Après recevabilité (3 ans d'expérience), le candidat élabore un dossier relatant les missions effectuées et identifiant les compétences transversales et spécifiques mobilisées. Il peut être convoqué à un entretien à la demande du Jury.

Le candidat soutient son dossier devant le jury.

Le jury décide de valider ou non le dossier du candidat, de façon partielle ou totale.

Base légale

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14816/>