

Domaine : Sciences humaines et sociales ; Mention : Etudes européennes et internationales ; Spécialité : Commerce et échanges internationaux

RNCP16083 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris 8 - Vincennes-Saint-Denis

<http://www.univ-paris8.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

ACTIVITES VISEES

Le diplôme débouche sur des postes de responsable export et marketing. Cette fonction consiste à exécuter toutes les opérations administratives et commerciales relatives aux exportations de biens et/ou services d'une entreprise : prospection de la clientèle, définition et présentation de l'offre, organisation de la logistique, recouvrement de la créance, service après-vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES ATTESTEES

- Maîtriser le vocabulaire usuel et spécifique aux opérations de commerce international : marketing, finance, logistique (3 langues dont le français et au moins une langue pratiquée couramment dans le monde des affaires, dans une zone géographique considérée)
- Trouver et utiliser l'information professionnelle nécessaire pour maîtriser les opérations de prospection et de vente à l'étranger
- Prendre en compte les différentes logiques culturelles dans les relations professionnelles
- Utiliser les outils informatiques usuels (traitement de texte, tableur, logiciel de présentation) et professionnels
- Analyser les politiques nationales et internationales et leur articulation avec les politiques économiques et l'environnement juridique du commerce.
- Déterminer une politique de paiements internationaux et de gestion des risques internationaux
- Gérer les relations commerciales avec les agents commerciaux et les distributeurs étrangers, les logisticiens, les sociétés de transport, les banques, les sociétés d'assurances
- Maîtriser les démarches pour protéger la propriété industrielle de l'entreprise, notamment de la contrefaçon
- Evaluer un projet de contrat de vente ou de représentation et proposer les modifications nécessaires
- Evaluer et choisir un partenaire commercial à l'étranger en fonction d'éléments spécifiques au contexte professionnel
- Utiliser les outils informatiques usuels (traitement de texte, tableur, logiciel de présentation) et professionnels

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités

Les diplômés du master peuvent travailler :

- dans une entreprise exportatrice de biens et services relevant de n'importe quel secteur d'activité ;
- chez un auxiliaire du commerce international : banque, société d'assurance, logisticien, transporteur, transitaire, consultant en commerce international...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

Dans une PME : responsable export

Dans une grande entreprise : chef de zone, responsable marketing

Certains étudiants ont créé leur propre entreprise, notamment dans les services, dans la mode, dans les salons et foires... d'où la mise en place d'un parcours Export de produits de luxe.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 887 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	33 329
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le responsable du diplôme, un professionnel et un universitaire

Le responsable du diplôme, un professionnel et un universitaire

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

http://iee.univ-paris8.fr/departement/download/guide06_07.pdf

Site Paris 8

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16083/>