

Domaine : Droit, Économie, Gestion; Mention : Économie, Gestion ; Spécialité : Langues Étrangères Appliquées au Commerce International

RNCP16118 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312t, 312n, 136g
Code(s) ROME	D1406, D1402, M1707
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

Les missions du professionnel issus du master LEACI pourront porter sur les activités suivantes :

- Etude de marché sur un pays ou sur une zone géographique
- Mise à jour de données internes pour l'international
- Recensement de la concurrence sur un ou sur plusieurs produits dans un pays ou dans une zone géographique
- Prospection à l'étranger (ciblage des prospects, envoi de documentation, prospection téléphonique de clients à l'étranger, éventuellement déplacement à l'étranger et rencontre des prospects, etc)
- Recherche logistique pour acheminement vers ou à partir de l'étranger
- Fidélisation de la clientèle
- Recherche de distributeurs à l'étranger
- Calcul de budgets, recherche de financements, etc.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES ATTESTEES

- Maîtriser le vocabulaire usuel et spécifique (en français et dans deux langues étrangères) aux opérations de commerce international : marketing, finance, logistique
- Maîtriser les techniques commerciales et de marketing à l'international
- Maîtriser les risques (maîtrise des incoterms, des couvertures et des garanties financières associées à l'import-export)
- Maîtriser la chaîne d'approvisionnement, du transport et de la logistique liés à l'import-export
- Réaliser une étude sur des marchés étrangers
- Prospecter un marché en langues étrangères
- Comprendre et évaluer les situations de gestion dans les entreprises
- Encadrer une équipe et stimuler sa force de vente
- Appréhender les spécificités des processus logistiques du commerce international

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

SECTEURS D'ACTIVITE

Cette spécialité a pour objet la formation de responsables import-export capables d'élaborer et de mettre en œuvre des projets de développement des entreprises à l'international grâce à une formation pluridisciplinaire et à la connaissance des langues étrangères appliquées. Il existe une demande de ces compétences facilement identifiable de la part des entreprises quel que soit leur statut juridique, privé, public, mixte ou associatif (ONG). Toutes les entreprises ont besoin d'une ouverture sur les marchés extérieurs sous forme d'export et/ou d'import de biens et de services ou de savoir-faire (conseil et audit aux entreprises), d'implantation d'unités de production ou de filiales à l'étranger.

Codes Naf :

4619 intermédiaires du commerce en produits divers

4690 commerce de gros non spécialisé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Principaux métiers visés :

- collaborateur plurilingues de services administratifs,
- responsable import-export
- responsable marketing et/ou communication
- collaborateur des services logistiques à l' international,
- responsable de projets de développement à l'international d'une entreprise (implantation d'un nouvel établissement) - Responsable d'un projet d'équipement local
- responsable ou coordination d'un projet de coopération international-
- chef de produit

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)	2 935 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	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, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Directeurs du master et membres de l'équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Directeurs du master, membres de l'équipe pédagogique et professionnel

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31351

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ufr-aes-ecoges.univ-paris8.fr/Master-economie-gestion-specialite>

Site Paris 8

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16118/>