

Droit, Économie, Gestion Mention Management, spécialité Marketing et Management International

RNCP16954 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312n, 312
Code(s) ROME	M1705, M1707, M1703, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Franche-Comté - Besançon

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels travaillent au sein d'entreprises (plutôt des PME/PMI) de divers secteurs d'activités, ou comme consultant indépendant qui intervient comme conseiller sur des missions particulières. Spécialistes des questions de développement international, ils sont appelés à travailler en étroite collaboration avec la Direction des entreprises afin d'accompagner le développement international de l'entreprise.

Ils analysent les marchés étrangers et y repèrent des opportunités.

Ils proposent des orientations stratégiques à la Direction de l'entreprise et conçoivent des plans de développement international (stratégiques et marketing).

Ils supervisent les activités commerciales de l'entreprise à l'étranger.

Ils recherchent des partenaires et négocient avec des acteurs étrangers.

Ils anticipent les effets du développement international de l'entreprise sur celle-ci et conseillent la Direction.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé est capable de :

Repérer les opportunités de croissance à l'international

Conduire des études de marché internationales ; diagnostiquer les évolutions de marchés

Construire une stratégie de développement à l'étranger.

Positionner l'entreprise dans un environnement concurrentiel mondial

Déployer les orientations et initier les plans d'actions

Procéder aux recommandations pour la Direction Générale

Maîtriser la planification marketing et le business plan dans un contexte international

Maîtriser les processus de commercialisation à l'étranger

Développer la communication et les relations publiques

Sélectionner des canaux de vente et de distribution

Animer et superviser les négociations en milieu interculturel ; rechercher des partenaires à l'étranger.

Prendre en compte les risques liés à l'activité et définir les moyens de s'en prémunir

Encadrer et susciter la cohésion de ses équipes
Reconnaître les diversités culturelles
Développer une intelligence de l'environnement international au sens large (langues, cultures, civilisations, économie, évaluation des risques, etc.)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
PME/PMI de divers secteurs d'activités

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Directeur des affaires internationales
Responsable des exportations, responsable de zone géographique
Directeur ou assistant marketing
Chef de produit, chef de marque
Directeur de filiale, cadre expatrié
Ingénieur d'affaires internationales, gestionnaire de projets d'internationalisation
Consultant en affaires internationales

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)	11 770
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs, enseignants et professionnels

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://iae.univ-fcomte.fr>

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

Université de Franche-Comté

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16954/>