

MANAGEMENT INTERNATIONAL (Domaine : Droit, Economie, Gestion - Mention : Marketing et vente)

RNCP19939 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1701, M1703, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Bordeaux

<http://www.u-bordeaux.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités liées à la logistique et au commerce international ainsi qu'au management des entreprises internationalisées et plus précisément :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique ; organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.
- Organiser ou réaliser la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client dans un contexte international ; réaliser l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification...) et les intervenants externes (transporteurs...) de l'entreprise ; définir les conditions de vente avec des clients étrangers ;
- Réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation à l'international, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise ; définir et mettre en œuvre la stratégie marketing internationale (tarifs, promotion, communication, gammes de produits, supports techniques...) pour l'ensemble des produits de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pour mener à bien ces activités, le titulaire du diplôme a une connaissance approfondie :

- En droit (commercial, du commerce international, des marchés publics, des transports...) ;
- En gestion (administrative, budgétaire, comptable, des ressources humaines...) ;
- De l'organisation de l'approvisionnement, de la chaîne logistique, de la distribution, des stocks... ;
- De diverses techniques (commerciales, d'achat, de vente, de merchandising, de marketing, de management...).

Il maîtrise notamment l'environnement des affaires et les techniques commerciales adaptées au cadre international, notamment pour ce qui concerne les échanges de produits et de services.

Il est capable de :

- Elaborer la stratégie export de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir...) ; coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique ; suivre et analyser les données d'activité du service export et proposer des axes d'évolution ; réaliser une veille concurrentielle de niveau international des produits (marché, prix, nouvelles tendances...) ;
- Elaborer un plan stratégique intégrant les spécificités du marketing opérationnel à l'international et contrôler le déploiement des opérations ; utiliser la législation internationale dans le cadre d'opérations liées au développement

international de l'entreprise ; élaborer et suivre les éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise ; concevoir une campagne promotionnelle à dimension internationale des produits et la mettre en œuvre ; réaliser le bilan des actions marketing internationales et proposer des axes d'évolution ; apporter un appui technique aux commerciaux lors de plans d'actions commerciales internationales ;

- Analyser le marché des produits, les besoins des consommateurs et de la concurrence à l'échelon international ; définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants ; établir les modalités de fabrication des produits selon les impératifs de production dans un contexte international ; consulter et sélectionner les fournisseurs, les sous-traitants, les prestataires nationaux ou étrangers ; réaliser le plan marketing à dimension internationale du produit ou de la gamme après élaboration du cahier des charges technique ; analyser les parts de marché, ventes, marges bénéficiaires du produit ou de la gamme et proposer des ajustements (opérations de promotion, alignement sur la concurrence...) ; concevoir le plan média à dimension internationale de mise sur le marché du produit ou de la gamme et les supports de promotion (fiche technique, argumentaire de vente, catalogue...) ; apporter un appui technique au réseau commercial international sur le produit ou la gamme (caractéristiques techniques, innovation...) ;
- Définir les procédures administratives de traitement des commandes à l'international et en contrôler l'application ; coordonner l'activité du service export, analyser les supports de suivi d'activité et proposer des axes d'évolution ; contrôler ou enregistrer les contrats de vente à l'international et informer le client sur le traitement de sa commande ; établir la planification de traitement des commandes à l'international et déclencher l'ordre de production ou le transmettre au service concerné ; suivre l'état d'avancement de la fabrication des produits et proposer des actions correctives ; organiser l'expédition des commandes et informer les clients sur la mise à disposition des produits ; contrôler le suivi administratif de comptes clients (avoirs, escomptes, encours...) et superviser la gestion de portefeuilles (dossiers de financement, solvabilité...) ; traiter des dossiers particuliers (litiges...) ou transmettre au service concerné.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans tous les secteurs d'activité, et notamment dans l'industrie, le commerce, ou encore les services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- Gestionnaire de service international,
- Logisticien,
- Manager RH, ainsi qu'à toutes les fonctions d'encadrement dans les entreprises internationalisées ;
- Conseil en développement international, et plus généralement à tous les emplois liés au commerce international.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les métiers auxquels prépare ce diplôme ne sont pas des activités réglementées.

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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par la VES. Même jury.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_112/master-1-management-commercial

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMAN0_111/master-1-management

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_212/master-2-professionnel-management-commercial-international

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_216/master-2-professionnel-management-commercial-international-anglais

www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux

www.u-bordeaux.fr

Université de Bordeaux

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19939/>