

MANAGEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL

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

RNCP19958 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1101, M1102, M1701, 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 suivantes :

- Elaborer une stratégie d'achat pour l'entreprise ; définir et mettre en œuvre la politique des achats de l'entreprise selon des objectifs de rationalisation et de réduction des coûts ; rechercher et sélectionner des produits et des fournisseurs selon la stratégie d'achat de l'entreprise et négocier les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité ;
- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique ; organiser et suivre l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise ; prospecter une clientèle de professionnels, proposer des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocier les conditions commerciales de la vente ; définir les conditions de vente avec des clients ; négocier et suivre les contrats grands compte ; organiser et développer l'activité commerciale à l'international ;
- Réaliser l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification...) et les intervenants externes (transporteurs...) de l'entreprise ;
- Organiser ou réaliser la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client.

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 est notamment en mesure de :

- Comprendre l'organisation en tant que système complexe de création de valeur en développement ; comprendre l'influence d'un monde globalisé sur le comportement des organisations ;
- Réfléchir sur l'évolution actuelle du management des organisations au regard du contexte externe (ouverture à la concurrence, mondialisation, nouvelles technologies) ;

- Appréhender la création et de la répartition de la valeur sous l'angle marketing et commercial ;
- Analyser les dimensions essentielles de la négociation dans des contextes variés.

Il est en outre capable de :

- Identifier les besoins en approvisionnement de l'entreprise et prospecter ou analyser le marché des fournisseurs et des produits ; élaborer le cahier des charges type, contrat type, catalogue de référencement ; élaborer des appels d'offres ou des cahiers des charges fournisseurs, prestataires ; analyser les réponses à appel d'offres et évaluer la capacité des fournisseurs à répondre aux demandes ; négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs ; suivre l'exécution des contrats d'achats jusqu'à liquidation selon les clauses (quantité, qualité, délais de livraison...) ; mettre en place les modalités de suivi des fournisseurs ; évaluer les fournisseurs, les produits (audits, enquêtes de satisfaction, prélèvement d'échantillons...) ; optimiser la politique d'achats de l'entreprise ;
- Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur ; analyser le potentiel de clients/prospects ; développer un portefeuille de clients/prospects ; concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures...) de la demande du client et établir le devis ; négocier avec le client les modalités du contrat de vente ; suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.
- Définir les procédures administratives de traitement des commandes et en contrôler l'application ; établir la planification de traitement des commandes et déclencher l'ordre de production ou le transmettre au service concerné ; contrôler ou enregistrer les contrats de vente et informer le client sur le traitement de sa commande ; 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 ; optimiser la politique de distribution de l'entreprise ;
- Contrôler le suivi administratif de comptes clients (avoirs, escomptes, encours...) ; réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure ; superviser la gestion de portefeuilles (dossiers de financement, solvabilité...) ; traiter les dossiers particuliers (litiges...) ou transmettre au service concerné ;
- Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marché à investir...) ; définir une stratégie d'internationalisation ; élaborer et gérer les budgets ; coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique ; suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution ; réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans les organisations suivantes :

- Entreprises commerciales et de distribution
- Entreprises industrielles (tout secteur d'activité)
- Entreprises de services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- Directeur commercial
- Cadre import / export
- Chef de secteur
- Acheteur, acheteur à l'international, acheteur industriel
- Négociateur à l'international
- Commercial à l'international
- Gestionnaire de stocks
- Responsable de magasins

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les métiers auxquels préparent 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)	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, 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 de membres de l'équipe pédagogique, enseignants-chercheurs ou professionnels en activité

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/PRGMGMVNO_112/master-1-management-commercial

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMANO_111/master-1-management

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_214/m2-management-commercial

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/19958/>