

Langues Étrangères Appliquées, sp. Anglais/Espagnol

RNCP20836 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	LICENCE — Licence
Code(s) NSF	312m, 136g, 136
Code(s) ROME	M1707, M1705, M1701, N1202, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université du Maine - Le Mans<http://www.univ-lemans.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme connaît l'entreprise française et étrangère et ses modes de fonctionnement dans des environnements commerciaux et culturels multiples, variés et complexes.

Le professionnel titulaire de la Licence a acquis une connaissance des marchés extérieurs et des outils lui permettant de participer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie d'internationalisation.

Les compétences techniques et linguistiques acquises durant la formation permettent aux diplômés d'être rapidement opérationnels et de s'insérer dans les services commerciaux des entreprises et organismes français et étrangers ayant une activité à l'international.

Cette formation trilingue à très forte orientation stratégique et opérationnelle donne des atouts supplémentaires non négligeables pour une insertion rapide et favorise une évolution de carrière vers des postes à responsabilité au sein des entreprises.

Les diplômés maîtrisent les outils et les techniques nécessaires pour analyser les modes de fonctionnement et de gestion des entreprises multinationales et multiculturelles avec prise en compte des contraintes et des complexités des marchés internationaux dans leurs relations avec le management interculturel et les zones géographiques concernées.

Ce professionnel maîtrise plusieurs langues étrangères : expression spontanée et courante, claire et structurée sur des sujets complexes tant dans la vie sociale que professionnelle ; compréhension d'une vaste gamme de textes techniques et juridiques applicables au domaine de la négociation et au secteur des services.

Il est compétent en commerce international : prospection, vente, achat, établissement de contrats, analyse de marchés ; il connaît les produits et les marchés français et étrangers, il joue le rôle d'interface entre clients et fournisseurs, il est capable de dresser des bilans financiers et commerciaux. Il possède des compétences transversales : informatique appliquée à l'entreprise ; maîtrise des logiciels de comptabilité, de gestion, de fichier-clients et de prospection de marchés ; techniques rédactionnelles et de traduction.

Il est capable de négocier en langues étrangères au service d'entreprises françaises ou étrangères dans des environnements culturels multiples, variés et complexes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A la fin de la licence LEA, le diplômé est capable de :

- s'exprimer et communiquer aisément et de façon professionnelle -à l'écrit comme à l'oral- en français et dans au moins deux langues étrangères;
- s'adapter et d'évoluer dans un environnement multiculturel et multilingue en France et à l'étranger;

- mettre en œuvre les techniques de gestion de projets d'entreprise et de gestion de groupe ;
- maîtriser les techniques de marketing, négociation internationale, comptabilité et gestion liées à son domaine d'intervention;
- connaître les produits et diagnostiquer les besoins spécifiques des fournisseurs et des clients de son entreprise ;
- identifier, problématiser et synthétiser un ou des thèmes d'études, d'enquêtes ou missions en France ou à l'étranger;
- maîtriser les procédures en Droit des Sociétés et les pratiques en contrats, finances et transports internationaux ;
- identifier et prospecter clients et fournisseurs et gérer les fichiers afférents ;
- savoir établir et exploiter des bilans financiers et enquêtes de consommation ;
- maîtriser les logiciels et techniques informatiques appliqués à son domaine d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Aujourd'hui il existe très peu de secteurs de l'activité économique dans lesquels ne sont pas employés des étudiants issus de la filière LEA.

Ce professionnel travaille en tant que cadre commercial dans les différents secteurs de l'économie (commerce, industrie, services) ayant des relations avec l'étranger : Informatique/Télécommunications, Communication/Publicité, Marketing, Transport/Logistique, cabinets conseil, banque PME et PMI exportatrices, assurances, multinationales, chambres de commerce et d'industrie et postes de conseillers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

Chargé de communication

Responsable marketing stratégique

Conseil en recrutement

Acheteur/Négociateur à l'international

Chef de produit

Responsable de zone export

Directeur/directrice commercial(e)

Directeur/directrice des ventes internationales

Chef de groupe marketing

Responsable de l'administration des ventes

Responsable de service merchandising

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 749 €

Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports · tension 1/5 (Très faible) J5X40 — Agents d'exploitation du transport · tension 3/5 (Modérée) J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports · tension 4/5 (Élevée) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	21 565
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	13 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports J5X40 — Agents d'exploitation du transport J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports J6X90 — Cadres des transports et du tourisme R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Enseignants chercheurs et PRAG appartenant aux équipes pédagogiques concernées

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VAE, VES

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de validation des acquis de l'expérience composé d'enseignants chercheurs et de professionnels

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.univ-lemans.fr

<http://lettres.univ-lemans.fr/>

Université du Maine

Fiche officielle (France Compétences)

