

Master Administration des affaires, spécialité Affaires internationales et management franco-allemand

RNCP22561 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1403, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Lorraine

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Identification et compréhension des besoins des marchés : Réaliser des études, recueillir et analyser les informations permettant de mieux connaître un marché, d'élaborer et d'évaluer une stratégie marketing, rédiger le cahier des charges de l'étude, recueillir des données documentaires, réaliser les études qualitatives et/ou quantitatives, traiter et analyser les résultats
 - Création et gestion d'un portefeuille produits et construction d'une stratégie de positionnement produit/entreprise adaptée
 - Formation et motivation des Personnels à encadrer
 - Evaluation des capacités des fournisseurs, participation aux salons professionnels,
 - Gestion du référencement des fournisseurs, négociation avec les fournisseurs ...
 - Prospection et commercialisation des services d'une agence de communication, analyse des besoins des annonceurs et proposition d'une stratégie de communication
 - Prospection et développement de son portefeuille de clientèle – actions de fidélisation de la Clientèle.
 - Prospecter et contacter la cible définie, mettre en place des actions commerciales...
 - Gérer les dossiers, proposer de nouveaux produits plus adaptés, traiter les contentieux
 - Mettre en place une stratégie pour son produit en adéquation avec celle définie par la direction
 - Concevoir des nouveaux produits en collaboration avec le service R&D
 - Mettre en place une veille marketing et du benchmarking
 - Mettre en place des actions marketing : marketing direct, promotions commerciales,...
- Définir le plan média : campagne publicitaire, PLV, presse,...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Une grande maîtrise de l'allemand et du vocabulaire spécifique utilisé dans les différentes disciplines de gestion/management (comptabilité, économie, droit, marketing...)
- Une connaissance approfondie des spécificités culturelles allemandes (pour les étudiants français) ou françaises (pour les étudiants allemands) ainsi que des particularités managériales attachées à chaque enseignement (comptabilité, approche managériale, droit...)
- Une connaissance des fondamentaux des principales disciplines de sciences de gestion/ management, l'accent étant néanmoins mis sur le marketing, la communication et les techniques d'exportation.

- Capacité d'écoute et de conseil
- Persuasion
- Bon contact relationnel
- Bonne communication orale et écrite
- Bonnes connaissances en marketing, communication, techniques d'exportation et management stratégique
- Très bonne connaissances en allemand et anglais

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises privées ou publiques, associations, administrations ou cabinet d'expertise comptable (en France ou en Allemagne pour les étudiants sortant des cursus franco-allemands Isfates) ,services marketing, services import-export ou services qualité/logistique.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Product manager
Chargé de clientèle
Responsable marketing
Responsable communication
Responsable web-marketing,
Chargé d'études marketing,
Acheteur

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 999 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)	14 160
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques
L5X93 — Chargés d'études socio-économiques
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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr

Etudier à l'UL Offre de formation

Université de Lorraine

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22561/>