

Métiers du Commerce International

RNCP23559 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1401, D1406, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Cergy-Pontoise

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le cœur de métier ciblé par cette licence professionnelle est le commerce international. Les utilisateurs potentiels sont des entreprises industrielles, technologiques, de service, de transport et de logistique... engagées dans la vente, le transport ou la valorisation de produits ou services à l'international.

Elle a pour objectif de donner une double compétence et de former des cadres technico-commerciaux du commerce international, polyvalents, directement opérationnels sur les marchés étrangers, sachant négocier en anglais et si possible dans une autre langue étrangère.

Elle vise à former des collaborateurs d'entreprises exportatrices et/ou importatrices principalement dans le secteur industriel et tertiaire.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Collaborateur d'entreprises exportatrices et/ou importatrices, il doit :

1. maîtriser tous les fondamentaux du commerce international,
2. avoir les bases techniques et technologiques lui permettant de travailler dans un environnement industriel,
3. pouvoir parler et négocier en anglais et dans un nombre croissant de langues étrangères pour s'occuper de la clientèle internationale dans les contacts en B to B ou B to D.

Ce professionnel propose des offres commerciales sur mesure pour des produits complexes (génie électrique, génie civil, génie mécanique) ou pour les sociétés de service et d'ingénierie sur des marchés internationaux.

Il prospecte, développe et suit un portefeuille de clients.

Familier des sociétés et de la culture des affaires des pays concernés, il participe à la mise en place de stratégies commerciales et à l'exportation : structuration des gammes de produits ou services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique publi-promotionnelle.

Il suit les résultats des différentes unités : objectifs quantitatifs et qualitatifs des réseaux commerciaux, des agences locales... Il optimise leurs moyens et leurs actions de vente.

Il assure une gestion administrative et opérationnelle des dossiers import-export : préparation des contrats, acheminement des produits.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité accessibles par le détenteur du diplôme sont :

- 1. l'import/export dans les secteurs de l'informatique/multimédia, automobile ou équipementiers automobiles, secteur des eaux, chimie, biotechnologies, industrie lourde, sécurité, distribution, agro-alimentaire, textile, services,
- 2. la logistique dans les transports internationaux,
- 3. l'administration des ventes à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

les emplois accessibles par le détenteur du diplôme sont :

- Assistant/cadre technico-commercial export
- Assistant/responsable du développement international
- Responsable vente/marketing
- Responsable relation clientèle internationale
- Responsable approvisionnements
- Responsable transport
- Junior Manager
- Technical Engineer
- Chef de zone export
- commercial à l'export

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	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 314 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	60 690
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R2X80 — Attachés 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et intervenants professionnels 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Enseignants et intervenants professionnels ayant contribué aux enseignements

- Art 17 de la loi 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'Enseignement Supérieur

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Enseignants et intervenants professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) et maîtres d'apprentissage.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels.

- Décret n° 2002-590 du 24 avril 2002 pris pour l'application du premier alinéa de l'article L. 613-3 et de l'article L. 613-4 du code de l'éducation et relatif à la validation des acquis de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur (JORF n°98 du 26 avril 2002 page 7513)

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23559/>