

Mention Management et commerce international -

RNCP24090 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312p, 312n
Code(s) ROME	D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé 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

Parcours langues et commerce international et parcours commerce et management franco allemand

Activités visées :

- Négociation de contrats commerciaux à l'international
- Rédaction de documents, de contrats, d'appels d'offre, de rapports d'activité à l'international
- Suivi de marchés étrangers
- Actions commerciales dans un contexte multiculturel international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- mettre en œuvre dans un contexte professionnel sa maîtrise des langues étrangères étudiées (rédaction de documents, communication orale et écrite)
- maîtriser les techniques de négociation commerciale pour les marchés étrangers étudiés en master
- maîtriser les outils de base du commerce international (INCOTERMS, techniques de paiement, marketing inter)
- rechercher, identifier et analyser l'information pertinente sur un marché étranger (entreprise, secteur d'activités, produit, environnement concurrentiel, etc.)
- s'adapter à des contextes économiques, sociaux et culturels différents du contexte national (style de communication, rapports hiérarchiques, gestion du temps, culture d'entreprise, etc.)
- participer à un projet en rapport avec l'activité internationale d'une entreprise (recherche de distributeur, de représentant, ouverture filiale, acquisition, définition de stratégie commerciale etc.)

Pour le parcours "langues et commerce international":

- actualiser et approfondir en permanence sa connaissance des deux langues étudiés en master (anglais-allemand, anglais-espagnol, anglais-japonais, anglais-chinois)
- actualiser et approfondir en permanence sa connaissance des marchés latino-américains et ibériques afin d'en identifier et comprendre les mutations en cours
- actualiser et approfondir en permanence sa connaissance du marché japonais afin d'en identifier et comprendre les mutations en cours
- actualiser et approfondir en permanence sa connaissance du marché chinois afin d'en identifier et comprendre les

mutations en cours

Pour le parcours commerce et management franco-allemands:

- actualiser et approfondir en permanence sa connaissance de la langue allemande

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Activités liées au commerce extérieur et au développement international

Dans le secteur industriel et commercial : Achat et vente, responsable marketing, chef de produits

Dans le secteur banques, assurances, tourisme, publicité : Gestion et administration des entreprises, responsable communication d'entreprise

Dans l'expertise et le conseil : ingénieur d'affaires, consultant pays (selon zones de compétences)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

- Chef de projet import/export
- Responsable de zone export
- Technico-commercial export
- Responsable administration des ventes export
- Responsable du bureau à l'étranger
- Chef de produit international
- Responsable transport et logistique
- Contrôleur de gestion international
- Responsable export, assistant export PME
- Consultant ou conseiller commercial dans organismes professionnels ou publics à vocation internationale

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) en termes de % enseignants/professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

selon la réglementation prévue

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.u-cergy.fr/fr/formations/schema-des-formations/M/ALL/f11-101.html>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24090/>