

Domaine:Droit,Économie,Gestion Mention:métiers du commerce international

RNCP25048 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, D1402, D1213
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Montpellier

<http://www.umontpellier.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours:technico-commercial à l'international

L'objectif de cette licence professionnelle est de préparer de futurs personnels d'encadrement à la gestion des opérations de commerce international dans le contexte spécifique des petites et moyennes industries (PMI).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Sous la responsabilité du chef d'entreprise ou d'un cadre commercial, le titulaire de la licence professionnelle doit être capable de :

- Gérer les contraintes et les opportunités créées par les évolutions des échanges commerciaux ;
- Analyser les marchés internationaux et organiser une veille stratégique et commerciale ;
- Mettre en place et/ou améliorer le service au client, être l'interface entre le client et la production ;
- Animer un projet de développement commercial et assurer l'interface avec les acteurs de la production ;
- Vendre et acheter sur les marchés et/ou assurer la relation clients/fournisseurs étrangers en anglais et dans une autre langue étrangère ;
- Gérer les différences interculturelles et les coutumes et pratiques commerciales spécifiques ;
- Présenter, assurer la promotion à l'écrit et à l'oral d'une organisation, d'un produit en français et dans une langue étrangère ;
- Utiliser les différentes aides à la PMI pour accompagner son développement commercial en France et à l'international ;
- Intégrer les nouvelles technologies de l'information et la communication dans les pratiques professionnelles quotidiennes de l'entreprise ;
- Gérer les procédures douanières et les règlements à l'international.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs industriels dans lesquels les PMI sont présentes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de service export ;
- Responsable de zone géographique ;
- Assistant de service export ;
- Gestion de clientèle export ;
- Technico-commercial export sédentaire ;
- Responsable d'administration des ventes ;
- Collaborateurs des transitaires, des services export, des services achats ;
- Commerciaux export ;
- Responsable de marchés.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Aucune

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 845 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	47 538
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Possibilité d'intégrer des VAE après au moins un an de fonctionnement du diplôme

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iutmontp.univ-montp2.fr>

<http://www.umontpellier.fr/>

<http://www.tc-iut.univ-montp2.fr>

Université de Montpellier

Iut de Montpellier-Sète

Département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Montpellier

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25048/>