

Langues étrangères appliquées spécialité Commerce et stratégies de l'entreprise à l'international

RNCP25532 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	136
Code(s) ROME	D1401, N1301, M1703, C1203, M1705
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

Le professionnel titulaire du diplôme est amené à exercer les activités suivantes :

- Rédaction de correspondance commerciale ;
- Synthèse et traduction de documents techniques et juridiques ;
- Compréhension et rédaction de contrats, de conventions, de rapports d'activités ;
- Conduite d'une réunion ;
- Présentations commerciales (produit, projet) ;
- Gestion des situations interculturelles selon les contextes économiques, politiques, juridiques ou sociologiques ;
- Gestion des comportements pour jouer véritablement le rôle d'interface dans les opérations commerciales et les processus décisionnels ;
- Développement d'une entreprise à l'international : stratégie, méthodes, mise en œuvre logistique... ;
- Elaboration de projets internationaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences attestées par le diplôme :

Compétences ou capacités attestées dans le domaine du commerce international :

- Connaître le monde de l'entreprise : les multinationales, la mondialisation, les fusions et les acquisitions, le commerce électronique ;
- Maîtriser les modalités d'import/export : les moyens de paiement à l'international, les Incoterms, les risques et leur gestion, la logistique et les douanes ;
- Savoir mener une négociation commerciale, effectuer une prospection.

Compétences techniques en gestion et management stratégique :

- Établir un diagnostic stratégique : segmentation, diagnostic externe, diagnostic interne (ressources et compétences), SWOT, analyse concurrentielle, systèmes concurrentiels ;
- Maîtriser les outils d'analyse et de la décision stratégique : attrait / atouts, chaîne de valeur, modèles de portefeuille et les manœuvres stratégiques : corporate vs business strategy, modes de croissance ;

- Diriger et mener à bien des projets et effectuer des transactions internationales dans le respect des mécanismes juridiques internationaux.

Compétences en marketing stratégique de l'entreprise :

- Analyser l'environnement international ;
- Apprécier les opportunités et les risques du développement international ;
- Réaliser des études de marketing à l'international et prendre les décisions inhérentes : types de produits, prix, distribution, communication ;
- Effectuer des études de tendance, réaliser des cahiers des charges design et leur plan produit associé.

Compétences en gestion internationale des ressources humaines :

- Maîtriser le management interculturel ;
- Comprendre les enjeux et le fonctionnement de la mobilité internationale et de la gestion des carrières à l'international.

Compétences en comptabilité et finances à l'international :

- Dominer la lecture et la rédaction de documents de synthèse ;
- Connaître le processus d'opérations financières avec l'étranger ;
- Savoir réaliser des opérations d'inventaire et de clôture de comptes ;
- Comprendre les analogies et les différences entre la comptabilité anglo-saxonne et la comptabilité européenne, ainsi que l'essentiel des normes internationales.

Compétences en langues étrangères (anglais + allemand, espagnol, italien, polonais, russe) :

- S'exprimer avec fluidité et clarté en fonction de l'auditoire concerné, en continu ou en interaction, en direct ou par téléphone ;
- Mener une négociation en langue étrangère en s'adaptant aux différents comportements et cultures ;
- Rédiger des documents commerciaux en langue étrangère : comptes-rendus, synthèses, lettres, communiqués de presse ou internes.

Compétences interpersonnelles (en français et en langues étrangères) :

- Mener un débat, argumenter et défendre ses idées ;
- Organiser et présenter un exposé adapté à l'auditoire (consommateur, fournisseur, client, associé...) ;
- Travailler en équipe, écouter, dialoguer.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Industrie, banque, marketing, communication, publicité, transport, consulting, conseil aux entreprises...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Cadre commercial
- Responsable export
- Négociateur international
- Analyste des marchés étrangers
- Responsable de zone géographique
- Directeur de filiale
- Coordonnateur de nouvelles implantations
- Cadre administratif
- Gestionnaire des échanges institutionnels et culturels

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 178 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	88 000
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	18 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R1X68 — Employés des services 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE
Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE
Jury d'enseignants-chercheurs et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25532/>