

Management et commerce international

RNCP28300 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1205, M1101, D1406, M1302, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université de Caen Normandie

<http://www.unicaen.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Administrer les ventes à l'export
- Assurer la gestion d'une zone à l'export
- Assurer la gestion juridique d'une PME internationalisée
- Auditer une stratégie d'exportation
- Gérer les finances d'une entreprise internationale
- Gérer les finances d'une PME exportatrice
- Gérer un produit dans sa globalité
- Manager un projet dans une multinationale
- Mettre en place et animer une politique d'achat international
- Piloter une PME exportatrice
- Réaliser une étude de faisabilité à l'international
- Réaliser une étude de marché et une prospection à l'étranger,
- Intervenir sur les marchés financiers internationaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Aptitude à développer une démarche marketing international
- Aptitude à évaluer les conditions du développement international d'une entreprise.
- Aptitude à faire une cotation de fret maritime, aérien, terrestre
- Aptitude à la gestion d'un projet à finalité internationale
- Aptitude à maîtriser les techniques et outils spécifiques aux affaires internationales
- Aptitude à opérer des actions liées à la logistique internationale
- Capacité à gérer la dimension transversale des affaires internationales d'une entreprise
- Capacité d'encadrement et de mise en place d'une politique d'internationalisation
- Pratique significative de l'anglais des affaires

Compétences transversales :

- Disponibilité, dynamisme, combativité dans un environnement cross-culturel
- Etre capable de s'impliquer, de gérer en autonomie
- Etre capable : d'innover en permanence, de prendre des risques, de rationaliser, d'améliorer, de s'entourer de

partenaires compétents, de décider vite

- Savoir choisir entre les différents comportements et les différentes stratégies d'entreprise
- Savoir-gérer tout en préservant la confidentialité dans les affaires

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises privées de tous secteurs ; organismes privés et publics à vocation internationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Acheteur international, sourcing, Chef de zone import/export
- Agent commercial à l'international
- Chef de produit à l'international
- Directeur commercial export, cadre technico-commercial à l'international
- Dirigeant de PME-PMI internationalisées
- Entrepreneur
- Ingénieur commercial export
- Interprétariat
- Responsable administratif et financier à l'international
- Responsable d'un service export
- Responsable de clientèle ou de gestion des risques dans une banque
- Responsable des ventes export, Audit-export, Chef de projet à l'international

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 752 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	80 005
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

L2X61 — Agents administratifs
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés 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
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Enseignants-chercheurs et Professeurs vacataires du Master.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Commission de validation des acquis présidée par un Professeur des Universités et composée de 50% des professionnels.

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.iae.unicaen.fr

www.iae-france.fr

Site UNICAEN

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28300/>