

mention Management et Commerce International

RNCP30660 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312t, 312m, 310
Code(s) ROME	D1406, H1102, M1101, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE NICE · SIRET : 19060931300530

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Mise en place et le déploiement de projets internationaux

Développement d'affaires internationales

Prise en considération des contraintes légales, administratives, comptables, fiscales, organisationnelles et managériales liées à ces projets

Intégration des dimensions interculturelles dans le pilotage et la gestion humaine des projets

Pratique et management de négociations dans un contexte international

Formalisation de la demande client, mise au point d'un cahier des charges adapté

Coordination des propositions techniques et commerciales proposées, contractualisation de la relation client et suivi d'affaire

Définition de la stratégie de développement international

Pilotage des activités financières à l'international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires du diplôme sont capables de :

Appréhender le cadre institutionnel, économique, légal et social dans différents contextes organisationnels, et accompagner le développement d'affaires dans ces contextes.

Elaborer et mettre en place les procédures de gestion des activités internationales, au siège ou dans les filiales de groupes, gérer les relations partenariales avec les fournisseurs, les clients, ou les entreprises partenaires tenant compte de la double nécessité d'harmoniser et d'optimiser les pratiques du groupe et de s'adapter aux différents contextes nationaux.

Réaliser des diagnostics internes, analyser l'organisation et les actions en place et proposer des améliorations, destinées à améliorer la croissance et la performance.

Elaborer et suivre les indicateurs de l'organisation (tableaux de bord, ratios financiers, rentabilité et performance des projets) en tenant compte des spécificités de différents pays.

Gérer les problèmes financiers, monétaires, juridiques et commerciaux inhérents au commerce international et à la spécificité culturelle du pays concerné.

Développer de nouvelles actions commerciales et de nouveaux projets en contexte international

Manager des équipes multiculturelles.

Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère, et dans un registre adapté à un public de spécialistes ou de non-spécialistes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans tous les secteurs d'activité, et notamment dans l'industrie, le commerce, ou encore les services.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires du diplôme peuvent prétendre aux emplois suivants :

Chef de projet " nouveaux marchés "

Manager Export

Négociateur international

Responsable marketing international

Consultant en affaires internationales

Responsable des achats internationaux

Développeur de projets internationaux

Chef de produit à l'international

Directeur régional ventes export

Directeur commercial international

Directeur des ventes internationales

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	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 886 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	43 016
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

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, 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

Leur composition comprend :

une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation,
des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements,
des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possibilité pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de validation VAE :

enseignants-chercheurs

personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis,
notamment professionnels dont la validation est demandée

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université Côte d'Azur : <http://univ-cotedazur.fr/>

Université Nice Côte d'Azur

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30660/>