

Master Management et Commerce International

RNCP31351 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	Autre — Autre certification professionnelle de droit
Code(s) NSF	312t, 312n, 136g
Code(s) ROME	D1406, D1402, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2020

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Université Paris 8 - Vincennes-Saint-Denis

<http://www.univ-paris8.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le master certifie des responsables en import-export capables d'élaborer et de mettre en oeuvre des projets de développement des entreprises à l'international, grâce à la maîtrise des techniques de management, du commerce international et des langues étrangères appliquées.

Les activités principales de ces professionnels seront :

- des études de marché sur un pays ou une zone géographique déterminée,
- le recensement de la concurrence sur un pays ou une zone géographique donnée,
- la prospection à l'étranger (ciblage des prospects, rencontre et négociation avec ces derniers)
- la recherche de distributeurs à l'étranger
- la recherche de financement, l'élaboration de budgets,
- la recherche de la logistique adaptée pour la mise en place d'acheminement vers ou de l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser des études de marchés internationaux
- Maîtriser les techniques commerciales et de marketing à l'international
- Proposer des actions de communication liées au développement des projets à l'export
- Analyser les risques : maîtrise des incoterms, des couvertures et des garanties financières associées à l'import-export
- Appréhender les spécificités des processus logistiques du commerce international
- Superviser la chaîne d'approvisionnement, du transport et de la logistique liés à l'import-export
- Maîtriser 3 langues étrangères (anglais, allemand, arabe, espagnol, italien, portugais ou russe) : vocabulaire usuel et spécifique aux opérations de commerce international : marketing, finance, logistique
- Communiquer par écrit et oralement avec les fournisseurs, clients et auxiliaires du commerce international en langues étrangères
- Connaître les marchés locaux, les cultures d'entreprise et les langues associées
- Encadrer une équipe et stimuler sa force de vente
- Développer des animations commerciales
- Établir des conditions générales de vente et/ou de distribution

- Appliquer les règles du droit international
- Analyser l'impact de mesures de la politique économique sur la conjoncture économique et sur les entreprises

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les entreprises, quelque soit leur statut juridique, privé, public, mixte ou associatif (ONG) ont besoin d'une ouverture sur les marchés extérieurs sous forme d'export et/ou d'import de biens et de services ou de savoir-faire (conseil et audit aux entreprises), d'implantation d'unités de production ou de filiales à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Collaborateur des services logistiques à l'international
- Responsable import-export
- Responsable marketing et/ou communication
- Responsable de projets de développement d'une entreprise à l'international
- Responsable d'un projet d'équipement local
- Responsable ou coordinateur d'un projet de coopération 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)	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)	2 935 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Trois enseignants

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16118

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31351/>