

Commerce : management des échanges internationaux

option Achat/Vente à l'international

RNCP3781 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1101, M1707, M1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Poitiers

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces commerciaux développent les ventes des biens ou des services proposés par une entreprise sur des marchés internationaux. Ils prospectent, développent et suivent un portefeuille de clients dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit,) donnés. Ils assurent une gestion administrative et opérationnelle des dossiers import-export (préparation des contrats, acheminement des produits...).

Familiers des sociétés et de la culture des affaires des pays concernés, ils participent à la mise en place des stratégies commerciales, des stratégies export : structuration des gammes de produits ou de services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique publi-promotionnelle. Il suit les résultats des différentes unités (objectifs quantitatifs et qualitatifs des réseaux commerciaux, des agences locales...). Il optimise leurs moyens, leurs actions de vente.

En tant qu'acheteur, il prospecte et évalue les fournisseurs, en recherchant le meilleur rapport qualité/prix. Il conclut les marchés et établit les contrats d'achat en prenant toutes les garanties techniques, économiques et juridiques. Il suit l'exécution des contrats.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants : - Responsable Import/Export

- Responsable de l'administration commerciale export
- Acheteur 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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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

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

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3781/>