

Domaine Lettres langues Arts et Sciences humaines, Mention Lettres Langues et Sciences Humaines, Spécialité Langues Etrangères Appliquées (LEA)- Négociateur pour le commerce international

RNCP7164 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	136g, 312n, 312
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1102, M1705, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le négociateur du commerce international est susceptible d'intervenir dans des champs d'activités divers : commerce, gestion, finances... Il contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international et à la détermination des objectifs commerciaux de l'entreprise. Il étudie les marchés étrangers en tenant compte de leurs caractéristiques sociologiques, économiques, institutionnelles et culturelles; étant donné sa connaissance approfondie des marchés, il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale sur les marchés étrangers.

Spécialisé dans la communication et la négociation en langues étrangères, il intervient dans les activités d'import-export, mais aussi dans la gestion des ventes, il conçoit un plan logistique à l'exportation - en fonction des options de transport et des coûts -, il encadre une équipe.

Le négociateur du commerce international exerce principalement les activités suivantes :

- participer à la définition des décisions stratégiques de l'entreprise en ce qui concerne la conception, l'organisation et le pilotage des opérations d'importation, d'exportation ou d'implantation. Il intervient au niveau de l'entreprise elle-même, d'une division ou d'une unité produit / marque ou zone géographique.
- réaliser des études de marchés étrangers
- réaliser une étude des risques commerciaux, financiers, logistiques des opérations commerciales
- élaborer les plans d'affaires et les budgets commerciaux
- sélectionner les canaux de distribution
- conduire des négociations commerciales à l'international
- analyser les risques juridiques associés aux opérations internationales
- participer à la rédaction des clauses contractuelles
- suivre les projets commerciaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- négocier en plusieurs langues étrangères - analyser et traduire tout type de document rédigé en langue étrangère
- savoir animer, coordonner, contrôler et diriger une équipe
- savoir motiver, impliquer et responsabiliser une équipe
- utiliser les outils informatiques de gestion et de l'Internet
- identifier et analyser l'environnement et les spécificités des comportements culturels des interlocuteurs dans les pays étrangers : suivi de l'actualité, analyse du milieu économique,
- posséder une bonne connaissance du droit international privé et public pour identifier les particularités d'un contrat international
- effectuer un diagnostic commercial et concurrentiel du marché à aborder
- identifier les risques juridiques, financiers, commerciaux relatifs à une opération commerciale internationale
- définir les caractéristiques du produit /service /marque proposé sur un marché étranger
- élaborer le cahier des charges permettant la réalisation du projet commercial
- mettre en oeuvre l'ensemble des techniques du commerce international (commerciales, logistiques et financières)
- requiert l'utilisation de tous les outils modernes de transmission et de gestion de l'information.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est susceptible de s'exercer dans tous les secteurs d'activité et au sein de divers types d'entreprises : prestataires logistiques, entreprises industrielles ou commerciales évoluant sur les marchés internationaux à l'import comme à l'export. L'emploi peut nécessiter des déplacements fréquents liés à des missions internationales plus ou moins longues.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Postes de cadres dans le secteur industriel : Responsable achats industriels, responsable achats et logistiques, responsable achats et approvisionnement, Dans le secteur commercial : responsable commercial, cadre chargé d'études économiques, financières, ou commerciales, chef de secteur (commercial), chef des ventes (PME), responsable des ventes, chef de zone export, adjoint / adjointe au directeur marketing, assistant marketing, chef de produits, acheteurs du commerce et autres cadres de la mercatique, cadre commercial (banque), cadre des services techniques des assurances, responsable de l'administration commerciale export.

Postes de cadres supérieurs dans les entreprises à vocation importatrice ou exportatrice :

Chef du département achat (industrie), chef du service achat (industrie), directeur / directrice des achats (industrie), cadres commerciaux des grandes entreprises (hors commerce de détail), consultant / consultante marketing, responsable marketing, responsable financement exportations, directeur commercial export, négociateur en crédit à l'exportation.

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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP13083

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7164/>