

Commerce spécialité Management des Achats et des Ventes à l'International

RNCP8705 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	315p, 312t, 310m
Code(s) ROME	M1102, M1101, N1303, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Nancy II

<http://www.univ-nancy2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif de la licence professionnelle Commerce option "Management des Achats et des Ventes à l'international" est de former des cadres intermédiaires dans les métiers de la négociation et de la gestion à vocation internationale. Plus précisément, cette formation vise à former des personnes pouvant exercer des responsabilités dans :

- la gestion des achats à l'international (prospection, négociation, suivi des contrats...),
- la gestion commerciale de la sous-traitance (cahiers de charge, prospection, suivi des partenariats...),
- la gestion commerciale du développement international (définition de stratégie de développement, recherche de débouchés, gestion de la force de vente internationale...),
- la gestion administrative de l'import et de l'export (suivi des commandes et des livraisons, gestion des transporteurs et des intermédiaires...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Quelle que soit l'orientation "métier" des candidats (achat ou vente), la licence professionnelle vise à faire acquérir trois types de compétences :

- des compétences en matière de développement international : maîtrise des enjeux du développement international des entreprises, maîtrise des outils de gestion internationale des entreprises ;
- des compétences en matière de négociation dans un contexte international : maîtrise des techniques de négociation, maîtrise de la gestion des relations inter-personnelles et multiculturelles ;
- des compétences en matière de management : management stratégique de l'entreprise (prévisions, planifications, optimisation des ressources et des compétences), management d'équipes (animation, motivation, coordination).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnelles travaillent dans le secteur du commerce international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces professionnels peuvent prétendre aux emplois suivants:
Acheteur Industriel, Acheteur à l'international, Gestionnaire des flux internes et externes, Gestionnaire export
Responsable export

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)	2 430 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) 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) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	69 508
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
Ce jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la licence professionnelle.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

- le chargé de mission VAE (ou le VP CEVU) ;
- le jury de diplôme ou sa représentation (au minimum 3 enseignants-chercheurs) ;
- l'enseignant relais de la composante ou le responsable formation continue de la composante ;
- au moins deux professionnels.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iuta.univ-nancy2.fr/Diplomes/LPManagAchVenInter.html>

<http://www.univ-nancy2.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8705/>