

MASTER

LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES

PARCOURS COMMERCE INTERNATIONAL (CI)

PRÉSENTATION

Le Master "Commerce International" a pour objectif de former des étudiants trilingues maîtrisant les techniques de commercialisation de produits ou de services pour des entreprises de diverses tailles qui souhaitent orienter leurs activités dans l'import-export.

Le titulaire de ce diplôme est un professionnel qui peut intervenir dans différents domaines d'activité : achats-ventes-marketing – force de vente, sur une zone régionale, nationale, européenne et mondiale.

Dans le domaine des achats, ce professionnel peut participer à la définition des orientations stratégiques (investissements, équipements, spécialisation, ...) d'une structure. Il peut être en charge de l'élaboration ou de l'évolution des procédures de gestion des achats de l'entreprise, de la définition et du suivi des objectifs de performance des achats, de l'analyse des résultats et de l'identification des axes de progrès.

En terme de stratégie commerciale, il peut être en charge du suivi des clients grands comptes de la structure et de l'analyse du potentiel de clients/prospects. Il peut également se charger de la réalisation de la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...).

Dans le domaine du marketing, il peut être amené à élaborer le plan marketing et contrôler le déploiement des opérations. Il peut être en charge de l'élaboration et du suivi des éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise. Il peut être acteur dans la conception de la campagne promotionnelle des produits et sa mise en œuvre ainsi que dans la conception des supports de promotion des produits et la vérification de son application. Il peut être amené à réaliser le bilan des actions marketing et proposer des axes d'évolution.

Dans le domaine de la vente, il peut être en charge de l'organisation de l'expédition des commandes et de l'information aux clients sur la mise à disposition des produits. Il traite des dossiers particuliers (litiges, ...) ou les transmet au service concerné. Il peut réaliser l'administration des ventes à l'export.

Ses fonctions peuvent se porter également sur le développement d'un portefeuille de clients/prospects, du suivi du budget des actions commerciales, du négoce des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (référencements, charte tarifaire, opérations



promotionnelles, ...). Il peut élaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client et être en charge de superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...).

CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la première année se fait **sur dossier et entretien**.

Le dossier est à télécharger sur le site web de l'UT2J (rubrique "Découvrir nos formations").

Les candidatures sont ouvertes aux titulaires d'une licence mention LEA parcours Commerce International (CI) ou d'une formation bac+3 équivalente.

ET APRÈS ?

- ▶ Commercial export,
- ▶ Conseiller commercial export,
- ▶ Responsable Export-Import,
- ▶ Responsable des achats,
- ▶ Responsable export de zone géographique ou linguistique,
- ▶ Chef de projets européens,
- ▶ Logisticien à l'international

Pour vous informer sur les possibilités de poursuites d'études ou d'insertion professionnelle, vous pouvez contacter le Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle : scuio-ip@univ-tlse2.fr | 05 61 50 45 15

” LES ENSEIGNEMENTS

1^E ANNÉE

Semestre 7			ECTS	HEURES
▶ UE 701	ANLA701V	Anglais des affaires 1: civilisation, traduction, expression orale 1	7	60
	<i>au choix :</i>			
	ALLA702V	Allemand des affaires 1: actualité, communication orale, interprétation de liaison		
	ARLA702V	Arabe des affaires 1: traduction, étude de textes, civilisation		60
	CHLA702V	Chinois des affaires 1: expression, compréhension orale-écrite, version		ou
▶ UE 702	ESLA702V	Espagnol des affaires 1: synthèse documentaire, oral	7	112,5
	ITLA702V	Italien des affaires 1: civilisation, traduction, oral		(chinois ou japonais)
	JALA702V	Japonais 1: étude de textes et de documents		
	PRLA702V	Portugais des affaires 1: traduction, civilisation, communication orale		
	RULA702V	Russe des affaires 1: traduction économique, communication orale, civilisation		
▶ UE 703	LACI703V	Marketing international, droit des contrats internationaux, analyse d'exploitation	7	60
▶ UE 704	LACI704V	Circuit de distribution	3	25
▶ UE 705	LACI705V	Douanes et marchés	3	25
▶ UE 706	LACI706V	Achats internationaux	3	12

Semestre 8			ECTS	HEURES
▶ UE 801	ANLA801V	Anglais des affaires 2: civilisation, traduction, oral	7	50
	<i>au choix :</i>			
	ALLA802V	Allemand des affaires 2: techniques de communication, interprétation de liaison		
	ARLA802V	Arabe des affaires 2: traduction, économie, finance et commerce		50
	CHLA802V	Chinois des affaires 2: expression, compréhension orale-écrite, version		ou
▶ UE 802	ESLA802V	Espagnol des affaires 2: traduction spécialisée, oral	7	112,5
	ITLA802V	Italien des affaires 2: civilisation, traduction, synthèse		(chinois ou japonais)
	JALA802V	Japonais 2: techniques d'expression orale et écrite		
	PRLA802V	Portugais des affaires 2: traduction, civilisation, communication orale, projet		
	RULA802V	Russe des affaires 2: traduction économique, civilisation		
▶ UE 803	LACI803V	Informatique et contrôle budgétaire	4	25
▶ UE 804	LACI804V	Paiements internationaux	3	25
▶ UE 805	LACI805V	Logistique internationale	3	25
▶ UE 806	LACI806V	Études de cas	3	12
▶ UE 807	LA00807V	Stage de spécialisation M1	3	

2^E ANNÉE

Semestre 9			ECTS	HEURES
▶ UE 901	LAAN901V	Anglais de spécialisation professionnel	4	36
	<i>au choix :</i>			
	LAAL902V	Allemand de spécialisation professionnel		
	LAAR902V	Arabe de spécialisation professionnel		
	LACH902V	Chinois de spécialisation professionnel		
▶ UE 902	LAES902V	Espagnol de spécialisation professionnel	4	25
	LAIT902V	Italien de spécialisation professionnel		
	LAJA902V	Japonais de spécialisation professionnel		
	LAPR902V	Portugais de spécialisation professionnel		
	LARU902V	Russe de spécialisation professionnel		
▶ UE 903	LACI903V	Business development	3	60
▶ UE 904	LACI904V	Marketing digital, analyse de données, droit, gestion	3	60
▶ UE 905	LACI905V	Communication	2	32
▶ UE 906	LACI906V	Simulation Mondial Manager	3	25
▶ UE 907	LACI907V	Marketing international	3	25
▶ UE 908	LACI908V	Négociations	3	12
▶ UE 909	LA00909V	Missions tuteurées	5	

Semestre 10			ECTS	HEURES
▶ UE 1001	LA00111V	Stage M2 Professionnel	27	
▶ UE 1002	LACI112V	CI : Conférences	3	12