

ARTS, LETTRES, LANGUES

# Master Management et Commerce International



Niveau d'étude  
visé  
BAC +5



ECTS  
120 crédits



Durée  
4 semestres



Composante  
ISH - Institut  
Sociétés et  
Humanités



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Parcours proposés

- > Négociation Trilingue
- > Commerce International

## Présentation

- \* Le Master MCI vise à former des cadres supérieurs destinés à aider les organisations, qu'elles soient privées ou publiques, dans leur développement à l'international. Il s'agit par exemple de les former aux fonctions de négociation, de représentation commerciale et d'achat.
- \* Le **M1** a pour but de donner aux étudiants les compétences de base du management et de la négociation à l'international, le **M2** visant à approfondir les connaissances en proposant des matières plus spécialisées et plus opérationnelles pour donner aux étudiants une compétence internationale de haut niveau.
- \* Les diplômés seront capables de s'insérer rapidement à un haut niveau dans la vie des entreprises (import-export), organismes internationaux, chambres de commerce et postes d'expansion économique, collectivités territoriales, ONG...
- \* Possibilité VAP - VAE,
- \* Possibilité de valider un ou des blocs de compétences ou équivalences en accord avec les enseignants.

## Savoir faire et compétences

Compétences techniques et managériales :

- \* Rédiger des notes de synthèse, rapports et mémoires
- \* Réaliser des prestations orales en utilisant les outils numériques
- \* Animer, gérer, coordonner et motiver une équipe
- \* Utiliser les outils informatiques pour la gestion commerciale
- \* Mettre en place une stratégie commerciale digitale, une politique-client utilisant les plateformes de E commerce pour le développement de l'activité
- \* Analyser l'environnement institutionnel des échanges mondiaux et l'impact sur les relations commerciales.

Compétences linguistiques et culturelles :

- \* Maîtriser deux langues étrangères à un niveau professionnel à l'écrit comme à l'oral (Anglais et Allemand ou Espagnol ou FLE)
- \* Négocier en plusieurs langues étrangères
- \* Identifier les spécificités culturelles des interlocuteurs étrangers
- \* Appréhender la dimension multiculturelle des rapports internationaux
- \* Gérer une équipe multiculturelle
- \* Conduire des négociations à l'international dans un contexte d'interculturalité
- \* Analyser et traduire tout document en langue étrangère
- \* Traduction spécialisée commerciale, technique, juridique et économique
- \* Analyser les caractéristiques de l'environnement et des milieux socio-économiques des pays étrangers abordés.
- \* Analyser la nature des rapports économiques entre la France et les différents pays étrangers étudiés.

Compétences dans la gestion des opérations commerciales à l'international :

- \* 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, au niveau de l'entreprise, d'une division, d'une unité produit/marque ou zone géographique
- \* Réaliser des études de marchés étrangers, effectuer un diagnostic commercial et concurrentiel des marchés à aborder
- \* Réaliser une étude des risques commerciaux, financiers, juridiques et logistiques des opérations commerciales internationales
- \* Fonction achat
- \* Gestion du risque de change
- \* Supply chain management

## Admission

---

### Conditions d'accès

candidature sur [e-candidat](#)

---

### Modalités d'inscription

- \* 1. S'inscrire administrativement: [inscription.uphf.fr](#)
  - \* 2. S'inscrire pédagogiquement: auprès du secrétariat pédagogique
- 

### Droits de scolarité

Vous pouvez consulter le montant des frais d'inscription [ici](#)

---

### Pré-requis nécessaires

Être titulaire d'une licence :

- \* LEA

- \* économie
- \* gestion
- \* commerce international
- \* LLCE anglais, allemand ou espagnol
- \* avoir *un niveau B2* en Anglais et Allemand ou Espagnol et en Français pour les étudiants étrangers

**ECTS d'Accès** : 180.0

## Et après

**Finalité Master** : Professionnel

**Taux de satisfaction** : 60.0

## Infos pratiques

---

### Contacts

Secrétariat pédagogique

[ish.master.mci@uphf.fr](mailto:ish.master.mci@uphf.fr)

Secrétariat alternance

[ish.alternance.master@uphf.fr](mailto:ish.alternance.master@uphf.fr)

---

### Laboratoire(s) partenaire(s)

Centre de Recherche Interdisciplinaire en Sciences de la Société

---

### Lieu(x)

 CAMPUS MONT HOUY - VALENCIENNES

# Programme

## Négociation Trilingue

### Année 4

#### Semestre 7

---

MODULE POLYTECHNIQUE	4 crédits
ANGLAIS DES AFFAIRES	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE	
MODULE D'OUVERTURE	2 crédits
LANGUES DES AFFAIRES 1 RENFORCEMENT	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ALLEMAND	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ESPAGNOL	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE FRANCAIS	4 crédits
<b>INFORMATIQUE PROFESSIONNELLE</b>	<b>4 crédits</b>
INFORMATIQUE ET BASES DE DONNEES	2 crédits
TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI	1 crédits
METHODOLOGIE DE REDACTION DES MEMOIRES	1 crédits
<b>MANAGEMENT A L'INTERNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>
MANAGEMENT INTERCULTUREL	2 crédits
GESTION FINANCIERE ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE INTERNATI	2 crédits
<b>DROIT COMMERCIAL</b>	<b>4 crédits</b>
DROIT DU MARCHE	2 crédits
DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX	2 crédits
<b>TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIOANL</b>	<b>4 crédits</b>

#### Semestre 8

---

<b>STAGE</b>	<b>8 crédits</b>
<b>MODULE D' OUVERTURE</b>	<b>2 crédits</b>
<b>ANGLAIS DES AFFAIRES II</b>	<b>4 crédits</b>
<b>LANGUE DES AFFAIRES II</b>	<b>4 crédits</b>
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	4 crédits
<b>PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE</b>	<b>4 crédits</b>
APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ GERMANOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ HISPANOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ FRANCOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ ANGLOPHONE	2 crédits
<b>COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>
ETUDE DE MARCHÉ A L'INTERNATIONAL	2 crédits
MARKETING INTERNATIONAL	2 crédits
<b>TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUEES AU COMMERCE</b>	<b>4 crédits</b>
WEBMARKETING	2 crédits
ECOMMERCE	2 crédits

## Année 5

### Semestre 9

---

<b>LANGUES DES AFFAIRES III</b>	<b>4 crédits</b>	<b>GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX</b>	<b>4 crédits</b>
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	4 crédits		
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	4 crédits		
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	4 crédits		
<b>MODULE OUVERTURE</b>	<b>2 crédits</b>		
<b>STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION</b>	<b>4 crédits</b>		
FINANCEMENT DES EXPORTATIONS	1 crédits		
STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION DES PME	2 crédits		
STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT	1 crédits		
<b>COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>		
COMMUNITY MANAGEMENT	2 crédits		
COMMUNICATION INTERNATIONALE	2 crédits		
<b>APPROCHE ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES</b>	<b>4 crédits</b>		
MARCHES GERMANOPHONES HISPANOPHONES FRANCOPHONES	2 crédits		
MARCHES HISPANOPHONES	2 crédits		
MARCHES FRANCOPHONES	2 crédits		
MARCHES GERMANOPHONES	2 crédits		
MARCHES ANGLOPHONES	2 crédits		
<b>NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE</b>	<b>4 crédits</b>		
NEGO COM PRO ALLEMAND ESPAGNOL FLE	2 crédits		
NEGO COM PROF FLE	2 crédits		
NEGO COM PROF ALLEMAND	2 crédits		
NEGO COM PROF ESPAGNOL	2 crédits		
NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE ANGLAIS	2 crédits		
<b>MODULE POLYTECHNIQUE</b>	<b>4 crédits</b>		
		<b>Semestre 10</b>	
		<b>APPROCHE DES INSTITUTIONS EUROPEENNES</b>	<b>4 crédits</b>
		INSTITUTIONS ANGLOPHONES	1 crédits
		INSTITUTIONS GERMANOPHONES	1 crédits
		HISPANOPHONES FLE	
		INSTITUTIONS FRANCAISES (FLE)	1 crédits
		INSTITUTIONS HISPANOPHONES	1 crédits
		INSTITUTIONS GERMANOPHONES	1 crédits
		INSTITUTIONS EUROPEENNES	2 crédits
		<b>MODULE D'OUVERTURE</b>	<b>2 crédits</b>
		<b>STAGE</b>	<b>8 crédits</b>
		SOUTENANCE STAGE	4 crédits
		MEMOIRE FIN D'ETUDES	4 crédits
		<b>DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>
		GESTION DES APPELS D'OFFRE	1 crédits
		NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	2 crédits
		SALONS : ORGANISATIONS PROBLEMATIQUES	1 crédits
		<b>RELATIONS HUMAINES EN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>
		GRH ET INTERNATIONALISATION	1 crédits
		MANAGEMENT D'EQUIPES A L'INTERNATIONAL	3 crédits
		<b>ANGLAIS DES AFFAIRES III</b>	<b>4 crédits</b>
		<b>TECHNIQUES D'EXPORTATION</b>	<b>4 crédits</b>
		DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	2 crédits
		OPERATIONS DOUANIERES	2 crédits

## Commerce International

### Année 4

#### Semestre 7

---

MODULE POLYTECHNIQUE	4 crédits
ANGLAIS DES AFFAIRES RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE	4 crédits
MODULE D'OUVERTURE	2 crédits
LANGUES DES AFFAIRES 1 RENFORCEMENT	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ALLEMAND	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ESPAGNOL	4 crédits
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE FRANCAIS	4 crédits
INFORMATIQUE PROFESSIONNELLE	4 crédits
INFORMATIQUE ET BASES DE DONNEES	2 crédits
TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI	1 crédits
METHODOLOGIE DE REDACTION DES MEMOIRES	1 crédits
MANAGEMENT A L'INTERNATIONAL	4 crédits
MANAGEMENT INTERCULTUREL	2 crédits
GESTION FINANCIERE ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE INTERNATI	2 crédits
DROIT COMMERCIAL	4 crédits
DROIT DU MARCHE	2 crédits
DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX	2 crédits
TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIOANL	4 crédits

#### Semestre 8

---

STAGE	8 crédits
MODULE D' OUVERTURE	2 crédits
ANGLAIS DES AFFAIRES II	4 crédits
LANGUE DES AFFAIRES II	4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	4 crédits
PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE	4 crédits
APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ GERMANOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ HISPANOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ FRANCOPHONE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ ANGLOPHONE	2 crédits
COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL	4 crédits
ETUDE DE MARCHÉ A L'INTERNATIONAL	2 crédits
MARKETING INTERNATIONAL	2 crédits
TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUEES AU COMMERCE	4 crédits
WEBMARKETING	2 crédits
ECOMMERCE	2 crédits

### Année 5

#### Semestre 9

---

MODULE OUVERTURE	2 crédits	DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL	4 crédits
MODULE POLYTECHNIQUE	4 crédits	GESTION DES APPELS D'OFFRE	1 crédits
LANGUES DES AFFAIRES III	4 crédits	NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	2 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	4 crédits	SALONS : ORGANISATIONS	1 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	4 crédits	PROBLEMATIQUES	
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	4 crédits	<b>OPTIMASATION DES FLUX INTERNATIONAUX</b>	<b>4 crédits</b>
GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX	4 crédits	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	3 crédits
COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL	4 crédits	GESTION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION	1 crédits
COMMUNITY MANAGEMENT	2 crédits	<b>TECHNIQUES D'EXPORTATION</b>	<b>4 crédits</b>
COMMUNICATION INTERNATIONALE	2 crédits	DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	2 crédits
GESTION DES RISQUES DES OPERATIONS IMPORT EXPORT	4 crédits	OPERATIONS DOUANIERES	2 crédits
GESTION DES RISQUES DE CHANGE	2 crédits	<b>STAGE</b>	<b>8 crédits</b>
GESTION DES RISQUES A L'EXPORTATION	2 crédits	SOUTENANCE STAGE	4 crédits
<b>APPROCHE ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES</b>	<b>4 crédits</b>	MEMOIRE FIN D'ETUDES	4 crédits
MARCHES GERMANOPHONES	2 crédits	<b>MODULE D'OUVERTURE</b>	<b>2 crédits</b>
HISPANOPHONES		<b>ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTRNATIONAL</b>	<b>4 crédits</b>
FRANCOPHONES		COMMERCE INTERNATIONAL : PROBLEMATIQUES ET ENJEUX	2 crédits
MARCHES HISPANOPHONES	2 crédits	ECONOMIE EUROPEENNE	2 crédits
MARCHES FRANCOPHONES	2 crédits	<b>ANGLAIS DES AFFAIRES III</b>	<b>4 crédits</b>
MARCHES GERMANOPHONES	2 crédits		
MARCHES ANGLOPHONES	2 crédits		
<b>OPTIMISATION DE LA FONCTION ACHAT</b>	<b>4 crédits</b>		
FONCTION ACHAT	2 crédits		
PROSPECTION INTERNATIONALE	2 crédits		

Semestre 10