

# Commerce International

Master Management et Commerce International (MCI)



Niveau d'étude  
visé  
BAC +5



ECTS  
120 crédits



Durée  
4 semestres



Composante  
ISH - Institut  
Sociétés et  
Humanités



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

- Le master 2 Négociation Trilingue et Commerce international propose un tronc commun et deux spécialisations.
- La formation propose un tronc commun de 4 modules au S9 et 3 modules au S10, visant à approfondir les compétences linguistiques et l'approche culturelle des marchés correspondants, par le biais de l'organisation des entreprises, ainsi que les compétences techniques pour le développement commercial à l'étranger : gestion des projets internationaux, communication internationale, développement d'affaires à l'international, techniques d'exportations...
- Formation initiale : l'étudiant fera, à partir d'avril, un stage d'une durée minimum de quatre mois, en France ou à l'étranger.
- Comme en M1, le stage sera l'objet d'un mémoire de fin d'études, qui donnera lieu à une soutenance. Les mémoires sont à rendre en version pdf au secrétariat mi septembre et les soutenances ont lieu début octobre. Les dates exactes seront données au cours de l'année.
- Formation en alternance : Durant l'année ( à partir du 1er septembre) l'étudiant en alternance suivra le rythme 2 jours à l'université ( lundi et mardi) et le reste de la semaine en entreprise. A partir d'avril, l'étudiant sera en période continue en entreprise. Il devra rédiger un mémoire de fin d'études qui fera l'objet d'une soutenance en septembre.
- Quelque soit le choix, stage ou alternance, pour rédiger le mémoire de fin d'études, l'étudiant se reportera au document STAGES ET MEMOIRES donné en M1.
- 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

- Maitriser deux langues étrangères à un niveau professionnel à l'écrit comme à l'oral
- 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

## Organisation

### Contrôle des connaissances

- Les modalités d'évaluation seront données par chaque enseignant en début d'année.
- En première session, on aura, soit un seul contrôle terminal, soit un contrôle continu et un contrôle terminal. Le contrôle continu peut être une épreuve intermédiaire, un QCM, un exposé ou un travail à réaliser en dehors des cours.
- La session de rattrapage peut se faire sous forme d'une épreuve écrite ou d'un oral. Elle a lieu en février pour le S9 et en septembre pour le S10. Il n'y a pas de compensation entre le S9 et le S10.

### Stages

## Admission

### Conditions d'admission

Licence orientée langue et entreprise :

- LEA
- Economie
- Gestion
- Commerce International

Plus deux langues étrangères (anglais/allemand ou anglais/espagnol)

### Modalités d'inscription

Candidature via le site [monmaster.gouv.fr](https://monmaster.gouv.fr)

### Droits de scolarité

Consulter les [droits d'inscription](#)

### Pré-requis obligatoires

Niveau B2 en français pour les étudiants étrangers

## Et après

### Insertion professionnelle

Les diplômés seront capable 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...

---

## Intitulés métiers visés

- acheteur international
- Responsable import/export
- Responsable commercial export
- Ingénieur d'affaires internationales
- Négociateur trilingue
- Manager zone commerciale
- Logisticien....

**Taux de satisfaction :** 67.0

## Infos pratiques

---

### Contacts

Secrétariat alternance - Master

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

Secrétariat pédagogique

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

---

### Lieu(x)

📍 CAMPUS MONT HOUY - VALENCIENNES

# Programme

## Année 4

### Semestre 7

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

### Semestre 8

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
STAGE	UE				8 crédits
MODULE D'OUVERTURE	UE				2 crédits
ANGLAIS DES AFFAIRES II	UE				4 crédits
LANGUE DES AFFAIRES II	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4 crédits
PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE	UE				4 crédits
APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE	UE				2 crédits

APPROCHE SOCIO MARCHÉ GERMANOPHONE	UE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ HISPANOPHONE	UE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ FRANCOPHONE	UE	2 crédits
APPROCHE SOCIO MARCHÉ ANGLOPHONE	UE	2 crédits
<b>COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
ETUDE DE MARCHÉ A L'INTERNATIONAL	UE	2 crédits
MARKETING INTERNATIONAL	UE	2 crédits
<b>TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUEES AU COMMERCE</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
WEBMARKETING	UE	2 crédits
ECOMMERCE	UE	2 crédits

## Année 5

### Semestre 9

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODULE OUVERTURE	UE				2 crédits
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4 crédits
LANGUES DES AFFAIRES III	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4 crédits
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4 crédits
COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL	UE				4 crédits
COMMUNITY MANAGEMENT	UE				2 crédits
COMMUNICATION INTERNATIONALE	UE				2 crédits
GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX	UE				4 crédits
GESTION DES RISQUES DES OPERATIONS IMPORT EXPORT	UE				4 crédits
GESTION DES RISQUES DE CHANGE	UE				2 crédits
GESTION DES RISQUES A L'EXPORTATION	UE				2 crédits
APPROCHE ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES	UE				4 crédits
MARCHES GERMANOPHONES HISPANOPHONES FRANCOPHONES	UE				2 crédits
MARCHES HISPANOPHONES	UE				2 crédits
MARCHES FRANCOPHONES	UE				2 crédits
MARCHES GERMANOPHONES	UE				2 crédits
MARCHES ANGLOPHONES	UE				2 crédits
OPTIMISATION DE LA FONCTION ACHAT	UE				4 crédits
FONCTION ACHAT	UE				2 crédits
PROSPECTION INTERNATIONALE	UE				2 crédits

### Semestre 10

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

<b>DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
GESTION DES APPELS D'OFFRE	UE	1 crédits
NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	UE	2 crédits
SALONS : ORGANISATIONS PROBLEMATIQUES	UE	1 crédits
<b>OPTIMASATION DES FLUX INTERNATIONAUX</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	UE	3 crédits
GESTION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION	UE	1 crédits
<b>TECHNIQUES D'EXPORTATION</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	UE	2 crédits
OPERATIONS DOUANIERES	UE	2 crédits
<b>STAGE</b>	<b>UE</b>	<b>8 crédits</b>
SOUTENANCE STAGE	UE	4 crédits
MEMOIRE FIN D'ETUDES	UE	4 crédits
<b>MODULE D'OUVERTURE</b>	<b>UE</b>	<b>2 crédits</b>
<b>ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTRNATIONAL</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>
COMMERCE INTERNATIONAL : PROBLEMATIQUES ET ENJEUX	UE	2 crédits
ECONOMIE EUROPEENNE	UE	2 crédits
<b>ANGLAIS DES AFFAIRES III</b>	<b>UE</b>	<b>4 crédits</b>