

Négociation Trilingue

Master Management et Commerce International (MCI)



ECTS
120 crédits



Durée
4 semestres



Composante
ISH - Institut
Sociétés et
Humanités



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

- Le master 2 Management 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...
- deux parcours : négociation trilingue ou commerce international.
- La spécialisation dans les deux parcours se fait sur deux modules au S9 et deux modules au S10.
- Le parcours Négociateur trilingue apporte les compétences pour mener des négociations internationales et manager des équipes à l'international par la maîtrise de la stratégie d'internationalisation des entreprises dans un environnement institutionnel européen.
- deux voies de professionnalisation : stage ou alternance
- 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

- Maîtriser 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

Stage à l'étranger : Possible

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

Droits de scolarité

Consulter les [droits d'inscription](#)

Pré-requis obligatoires

Niveau B2 en français obligatoire 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

- Responsable export
- Chef de zone export
- Responsable achat
- Développeur d'affaires à l'International
- Négociateur trilingue
- Chef de projet export
- Responsable développement Ecommerce

Taux de satisfaction : 67.0

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat alternance - Master

✉ ish.alternance@uphf.fr

Secrétariat pédagogique

✉ ish.master.mci@uphf.fr

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
COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL	UE	4 crédits
ETUDE DE MARCHÉ A L'INTERNATIONAL	UE	2 crédits
MARKETING INTERNATIONAL	UE	2 crédits
TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUÉES AU COMMERCE	UE	4 crédits
WEBMARKETING	UE	2 crédits
ECOMMERCE	UE	2 crédits

Année 5

Semestre 9

	Nature	CM	TD	TP	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
MODULE OUVERTURE	UE				2 crédits
STRATEGIE D' INTERNATIONALISATION	UE				4 crédits
FINANCEMENT DES EXPORTATIONS	UE				1 crédits
STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION DES PME	UE				2 crédits
STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT	UE				1 crédits
COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL	UE				4 crédits
COMMUNITY MANAGEMENT	UE				2 crédits
COMMUNICATION INTERNATIONALE	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
NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	UE				4 crédits
NEGO COM PRO ALLEMAND ESPAGNOL FLE	UE				2 crédits
NEGO COM PROF FLE	UE				2 crédits
NEGO COM PROF ALLEMAND	UE				2 crédits
NEGO COM PROF ESPAGNOL	UE				2 crédits
NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE ANGLAIS	UE				2 crédits
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4 crédits

GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX

UE

4 crédits

Semestre 10

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
APPROCHE DES INSTITUTIONS EUROPEENNES	UE				4 crédits
INSTITUTIONS ANGLOPHONES	UE				1 crédits
INSTITUTIONS GERMANOPHONES HISPANOPHONES FLE	UE				1 crédits
INSTITUTIONS FRANCAISES (FLE)	UE				1 crédits
INSTITUTIONS HISPANOPHONES	UE				1 crédits
INSTITUTIONS GERMANOPHONES	UE				1 crédits
INSTITUTIONS EUROPEENNES	UE				2 crédits
MODULE D'OUVERTURE	UE				2 crédits
STAGE	UE				8 crédits
SOUTENANCE STAGE	UE				4 crédits
MEMOIRE FIN D'ETUDES	UE				4 crédits
DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL	UE				4 crédits
GESTION DES APPELS D'OFFRE	UE				1 crédits
NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	UE				2 crédits
SALONS : ORGANISATIONS PROBLEMATIQUES	UE				1 crédits
RELATIONS HUMAINES EN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	UE				4 crédits
GRH ET INTERNATIONALISATION	UE				1 crédits
MANAGEMENT D'EQUIPES A L'INTERNATIONAL	UE				3 crédits
ANGLAIS DES AFFAIRES III	UE				4 crédits
TECHNIQUES D'EXPORTATION	UE				4 crédits
DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	UE				2 crédits
OPERATIONS DOUANIERES	UE				2 crédits