

MASTER LANGUES ETRANGÈRES APPLIQUÉES

Commerce International Trilingue



UFR Langues, Cultures et Sociétés (LCS)

DOMAINE Arts, lettres, langues

Formation disponible en

Formation Initiale

Formation Continue

VAE

Formation en Alternance

• Modalités de candidature :

eCandidat et/ou Etudes En France

eCandidat : <https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/nouveaux-arrivants/candidatures>

Etudes En France : <https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/nouveaux-arrivants/candidatures/campus-france-cef>

• Lieux de formation :

Champs-sur-Marne

• Calendrier :

Organisation de l'alternance : 3 journées (L,M, M en M1, M, J,V en M2) à l'Université, 2 jours en entreprise (calendrier CFA)

<https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/suivi-des-cours/calendriers>

• Contacts :

- Responsable de formation : ALFARO-HAMAYON Helene (M1)

- Responsable de formation : WERTH Eva (M1)

- Responsable de formation : Emmanuel VINCENOT (M2)

Email : responsables.mcit@u-pem.fr

- Responsable de formation : Laurène SANCHEZ (M1-M2)

- Secrétaire pédagogique : Coralie PARISOT (M1-M2)

Bâtiment : Copernic

Bureau : 3B160

Téléphone : 01 60 95 76 91

Email : secretariat.mcit@u-pem.fr

Pour candidater : <https://candidatures.univ-eiffel.fr/>

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle

(SIO-IP) : sio@univ-eiffel.fr / 01 60 95 76 76



MASTER M1-M2

POUR Y ACCÉDER

Le Master LEA, parcours Commerce international est ouvert en formation initiale (personnes titulaires d'une licence), en formation continue (adultes de plus de 26 ans, insérés dans la vie active et ayant quitté la formation initiale depuis plus de deux ans), et aux personnes titulaires d'une Validation des Acquis de l'Expérience. Examen du dossier par l'équipe pédagogique et test de langues (écrit ou oral) pour certains candidats venant de filières où la seconde langue (allemand, espagnol, chinois) est optionnelle. Entretien des candidats sélectionnés (avec un test écrit pour l'option anglais/chinois).

COMPÉTENCES VISÉES

- Communiquer à haut niveau et négocier en situation professionnelle dans deux langues étrangères.
- Élaborer de la documentation commerciale en langue étrangère.
- Disposer d'une culture générale relative aux pays étrangers : civilisation, intégration commerciale, géostratégie, géopolitique.
- Maîtriser les outils de gestion : financière, juridique.
- Réaliser des études de marchés étrangers.
- Prospecter des clients ou des fournisseurs à l'étranger, participer à des salons internationaux.
- Gérer la supply chain et la distribution vers l'étranger.
- Gérer les relations commerciales internationales et la chaîne documentaire de la demande d'offre au paiement final (ADV).
- Coordonner les relations avec les auxiliaires des opérateurs de commerce international (transitaires, transporteurs, agences en douane, assureurs, banques, organismes de soutien publics ou professionnels, collectivités publiques).

APRÈS LA FORMATION

Emplois de niveau cadre supérieur (niveau 1 conventions collectives).
Assistant ou ingénieur commercial, chef de produits, chefs de projets, chargé de marketing, gestionnaire
Doctorat (CIFRE)

LES + DE LA FORMATION

Compétences Linguistiques: 70% des enseignements sont dispensés en LVE.
La formation fournit une connaissance approfondie des cultures et pays étrangers en relation avec le commerce international, ainsi qu'une bonne maîtrise trilingue des techniques de la négociation interculturelle.

Stages obligatoires:

M1 stage de huit semaines minimum à la fin du second semestre.

M2 stage de six mois au second semestre.

Possibilité d'alternance en M1 et en M2.

Recrutement international des étudiants.

PROGRAMME

SEMESTRE 1

Langues de spécialité Anglais traduction et rédaction - Anglais pratique orale - Atelier d'aide à la traduction -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand traduction et rédaction - Chinois traduction et rédaction - Espagnol traduction et rédaction -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand pratique orale - Chinois pratique orale - Espagnol pratique orale -
Cultures et sociétés Cultures et sociétés des pays anglophones -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand cultures et sociétés - Chinois cultures et sociétés - Espagnol cultures et sociétés -
Méthodologie Méthodologie en anglais - Méthodologie du Projet Professionnel Tutoré - Suivi de la professionnalisation -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand méthodologie - Chinois méthodologie - Espagnol méthodologie -
Commerce international Droit du commerce international - Economie du commerce international - Logistique internationale - Etude marketing des marchés étrangers -
Outils informatiques Outils informatiques en entreprise -
Négociation commerciale interculturelle Négociation en anglais - Conférences culture générale -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand-négociation - Chinois-négociation - Espagnol-négociation -

SEMESTRE 2

Langues de spécialité Anglais traduction et rédaction - Anglais pratique orale -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand traduction et rédaction - Chinois traduction et rédaction - Espagnol traduction et rédaction -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand pratique orale - Chinois pratique orale - espagnol pratique orale -
Cultures et sociétés Cultures et sociétés des pays anglophones -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand cultures et sociétés - Chinois cultures et sociétés - Espagnol cultures et sociétés -
Economie et gestion financière Techniques financières du commerce international - Logistique internationale : Incoterms et cotations - Intégrations régionales hors Europe - Stratégies internationales - Compétitivité internationale -
Droit des Affaires Droit international des Affaires - Droit de l'intégration européenne - Droit des Affaires domaine anglophone -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand droit des Affaires - Chinois Droit des affaires - Espagnol Droit des Affaires -
Négociation commerciale interculturelle Cadre théorique de la négociation interculturelle - Négociation en anglais -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand-négociation - Chinois-négociation - Espagnol-négociation -
Professionalisation à l'International Projet Professionnel Tutoré - Informatique des sites Web - Stages/apprentissage/ FI : tutorat, rapport, soutenance en LV étrangère - Suivi de la professionnalisation/conférences métiers -

SEMESTRE 3

Environnement juridique et financier Techniques de financement et mode de paiement - Gestion des investissements - Droit des contrats internationaux - Comptabilité générale -
Marketing et techniques du commerce international Stratégie et gestion des firmes internationales - Marketing stratégique international - Marketing Mix - Prospecting et sourcing - Logistique internationale -
Négociation commerciale interculturelle Négociation en anglais -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand-négociation - Chinois-négociation - Espagnol-négociation -
Anglais de spécialité Anglais traduction et rédaction -
Communication en contexte professionnel -
Langue B de spécialité (allemand ou chinois ou esp.)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand traduction et rédaction - Chinois traduction et rédaction - Espagnol traduction et rédaction -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand communication en contexte professionnel - Chinois communication en contexte professionnel - Espagnol communication en contexte professionnel -
Cultures et sociétés Cultures et sociétés des pays anglophones -
Les éléments ci-dessous sont à choix :
Allemand cultures et sociétés - Chinois cultures et sociétés - Espagnol cultures et sociétés -

SEMESTRE 4

Professionalisation à l'international Stages/apprentissage/ rapport, soutenance en LV étrangère -