

Parcours Négociateur trilingue en commerce international

ECTS
120 crédits

Durée
2 ans

Composante
Lettres et langues

Langue(s) d'enseignement
**Français, Anglais,
Allemand, Espagnol,
Italien, Portugais, Russe**

Présentation

Le parcours « Négociateur Trilingue en Commerce International » (ancien intitulé : Master CSE spécialité NTCl) vise à former des cadres trilingues et multiculturels immédiatement opérationnels à l'international dans les métiers clés de l'entreprise (Marketing, Négociation d'Affaires, Commerce International, Logistique, Prospection, Vente, Achat, Rédaction de Contrats, Communication) pour PME/PMI ou groupes internationaux travaillant avec les marchés étrangers. Ce parcours s'appuie sur équipe pédagogique constituée d'intervenants du monde universitaire ainsi que des praticiens du monde professionnel. La professionnalisation de la formation se traduit par les deux stages obligatoires dans le cursus à la fin de chaque année en France ou à l'étranger, la réalisation des projets tuteurés et la participation à des rencontres professionnelles. Ces activités diverses permettent aux étudiant.e.s de se constituer un réseau d'entreprises susceptibles de les accueillir en stages ou de les recruter à la fin de leur formation.

Adoptant une démarche de spécialisation progressive dans le déroulement de la formation, les Unités d'Enseignement du premier et deuxième semestre sont construites pour fournir aux étudiant.e.s d'une part les connaissances en vue de la maîtrise des deux langues vivantes de spécialité

(LVA : Anglais obligatoire LVB : allemand, espagnol, italien, portugais, russe) et d'autres part, l'acquisition des compétences professionnelles nécessaires à la réalisation des différentes missions du stage en M1. Les Unités d'Enseignement du semestre 3 permettent par le biais d'approches pédagogiques diversifiées (études de cas, jeu de rôle et de mise en situation etc.) la fourniture des outils et des compétences spécifiques de la négociation visées par le diplôme. L'UE4 porte exclusivement sur le stage de 6 mois dès la mi-janvier. Formation proposée en initiale, elle est ouverte en formation continue et permanente par validation des acquis (VAP ou VAE).

Objectifs

Le Parcours Master LEA NTCl « Langues Etrangères Appliquées : Négociateur Trilingue en Commerce International » (NTCl) vise à former des cadres trilingues et multiculturels qui seront capables de s'intégrer et d'évoluer dans des secteurs professionnels de plus en plus tributaires de paramètres internationaux grâce à leur :

- connaissance approfondie de la langue mais aussi de l'environnement social, culturel et économique de deux, voire trois pays étrangers ;
- compétences approfondies dans divers domaines de la négociation d'affaires et du commerce international (prospection, vente, achat, rédaction de contrats).

L'objectif pédagogique est double :

- offrir aux étudiants la connaissance de la langue et de la civilisation de 2 pays de l'U.E par la maîtrise de deux langues étrangères (LVA : anglais, LVB : allemand, espagnol, italien, portugais, russe) ainsi qu'à l'application de celles-ci dans le domaine de la négociation et du commerce international : **pratique de ces langues étrangères en lien avec les activités économiques internationales** (correspondance internationale, communication, traduction et interprétation) ; **connaissance des enjeux, stratégies et tissus économiques des aires linguistiques étudiées** ; **acquisition de compétences en négociation interculturelle en langue étrangère**.
- l'acquisition de méthodes et maîtrise des opérations de prospection et de négociation commerciales à l'international, une connaissance approfondie des techniques du commerce international, de la négociation Vente / Achat en français et en langues étrangères, en tenant compte des particularités socioculturelles étrangères.

Savoir-faire et compétences

Grâce à cette formation polyvalente et pluridisciplinaire, les diplômés seront aptes à :

- Analyser et évaluer les potentialités de l'entreprise et des marchés.
- Collecter et analyser les informations internes et externes se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel puis proposer les plans d'action commerciale pour le produit
- Comprendre, analyser, restaurer et restituer avec fidélité et style un texte ou un discours technique d'une langue à une autre ;
- Connaître les particularités techniques des domaines juridique, fiscal, commercial, politique et économique des pays dont les langues et civilisations sont étudiées ;
- Maîtriser les techniques du commerce international ;
- Mettre en œuvre une démarche / méthodologie de la recherche ;

- Mettre en pratique les techniques de négociation et de prise de décision à l'international ;
- Négocier - Vente / Achat en français et en langues étrangères, en tenant compte des particularités socioculturelles étrangères ;
- Préparer, sélectionner et analyser les informations pertinentes pour la prise de décision.
- Présenter des comptes rendus et rapports oraux, argumenter (en français et en langues étrangères) ;
- Rassembler, mettre en forme (tableaux, graphiques...) des informations sectorielles, rédiger des notes de synthèse dans les langues étrangères ;
- Réaliser différents types de présentations professionnelles, sur différents supports, en langues étrangères ;
- S'adapter aux cultures et comprendre les enjeux culturels, économiques et politiques propres aux aires linguistiques étudiée.

Les + de la formation

- Etudiant.e.s rapidement opérationnels sur le terrain du fait des diverses approches pédagogiques retenues (études de cas, projets tuteurés, mise en situation, rencontres avec les professionnels etc.), suivi de stage.
- Taux d'insertion : 85 % à 6 mois et 96 % à 18 mois en CDD ou CDI après l'obtention du diplôme.

Formation internationale : Formation tournée vers l'international

Dimension internationale

La place des langues étrangères dans le Master induit l'internationalisation des formations. Des rencontres ont été initiées en 2016 auprès des responsables des Universités de Bucarest et de Cluj (en Roumanie) pour la mise en place d'un cursus de double diplôme. Les étudiant.e.s de la mention sont vivement incité.e.s à effectuer leurs deux stages à l'étranger.

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 2 minimum et 6 mois

Stage à l'étranger : Obligatoire

Durée du stage à l'étranger : 2 mois minimum

- **Stage 1 en Master 1 : UE 4 Stage**

Stage **d'au moins 2 mois** en entreprise à l'étranger dans le pays de langue A dans une unité effectuant des opérations du commerce international. Validation des missions du stage par le responsable du diplôme. Départ en stage dès la fin des cours et examens du semestre 2 (mi-avril).

- **Stage 2 : Semestre 4**

Après le semestre 3, stage de 6 mois dès la mi-janvier. Stage validant le semestre 4. Les missions validées par le responsable du diplôme doivent relever du domaine du marketing international, de la négociation d'affaires, du commerce international de la stratégie d'internationalisation, du management international ou interculturel, du commerce international de la logistique etc. Ce stage donne lieu à la rédaction d'un mémoire manifestant l'aptitude de l'étudiant.e de mener à bien une recherche scientifique sous l'encadrement d'un enseignant-chercheur. Il s'agira d'un mémoire de recherche appliquée fondé sur une problématique identifiée lors de la réalisation des missions du

Stages

Intitulé : Stage Semestre 2 - Master 1

Durée : 2 mois minimum

Période : Avril

Période : Août

Types de missions

Missions en accord avec les compétences développées dans le parcours dans une unité réalisant des opérations de commerce international.

Intitulé : Stage Semestre 4 - Master 2

Durée : 6 mois

Période : Janvier

Période : Août

Types de missions

Les missions doivent relever du domaine du marketing international, de la négociation d'affaires, du commerce international de la stratégie d'internationalisation, du management international ou interculturel, du commerce international de la logistique etc.

Admission

Conditions d'admission

Ce parcours s'adresse à tou.te.s les étudiant.e.s titulaires de la Licence Mention LEA ou équivalent très motivé.e.s à la poursuite des études dans ce diplôme. La possibilité est offerte à d'autres licences sous réserve d'un niveau suffisant dans les 2 langues de spécialité LVA et LVB (B2/C1 selon les langues) : licences de Droit, Sciences économiques, sciences politiques et Sciences humaines.

Cette formation est également accessible aux adultes qui désirent reprendre des études (salariés, demandeurs d'emploi...) titulaires du diplôme requis ou bénéficiant d'une validation d'acquis (VAPP, VAE). # En savoir plus...

Pour qui ?

Ce parcours s'adresse aux étudiant.e.s qui souhaitent acquérir des compétences reconnues dans au moins deux langues étrangères des affaires et des qualifications dans le domaine de la négociation des affaires pour PME/PMI ou groupes internationaux travaillant avec les marchés étrangers.

Capacité maximum

15 en Master 1 LEA NTCI

15 en Master 2 LEA NTCI

Pré-requis recommandés

.

Et après

Poursuite d'études

Au-delà du master, une poursuite d'études est envisageable au niveau doctoral en civilisation contemporaine, grâce à l'adossement du parcours à deux laboratoires de l'Université de Poitiers :

- Mémoires, Identités et Marginalités dans le Monde Occidental (MIMMOC, EA 3812)
- Centre de Recherches Latino-Américain (CRLA) et sous certaines conditions une poursuite au niveau doctoral en sciences de gestion grâce à l'adossement du parcours au laboratoire CEREGE.

Passerelles et réorientation

Sur examen des dossiers.

Insertion professionnelle

Tout au long de la formation, les étudiant.e.s bénéficient d'un accompagnement individualisé ou collectif (par le biais du module préparation à la vie professionnelle et du projet tuteuré) à l'insertion professionnelle. Cet accompagnement est accentué par les 2 stages prévus dans le cursus et la participation à des conférences et rencontres avec les professionnels des différents secteurs d'activité.

Le diplômé du Master LEA Négociateur Trilingue en Commerce International peut prétendre à des emplois diversifiés dans lesquels seront mises en œuvre les activités suivantes :

- Animer et gérer les actions de marketing direct et de webmarketing ;
- Assurer une veille économique et technologique pour se tenir informé des nouveautés et tendances du marché ;
- Concevoir et mettre en œuvre les actions de marketing promotionnel ;
- Conduite des négociations commerciales internationales importantes ;
- Elaborer ou piloter des études marketing ;
- Etude ou Sélection des marchés et acteurs potentiels en tenant compte des spécificités commerciales et culturelles propres à chaque pays ;
- Maîtrise des pratiques commerciales et culturelles propres aux pays concernés ;
- Maîtriser les principes de communication interne à l'international.
- Mise en œuvre de la politique marketing (marketing) ;

- Mise en place et Maîtrise des réseaux commerciaux internationaux ;
- Négociation des contrats internationaux à risques ou à enjeux stratégiques importants, mise en œuvre de la politique d'achats ;
- Prospection internationale, sélection et suivi des clients et des distributeurs ;
- Réponse à des appels d'offres internationaux à partir de devis établis par les services techniques de son entreprise ;
- Prospection de clientèle de professionnels étrangers.

Métiers visés : Cadre export / import

- Responsable des ventes (prospection, sélection et suivi des clients et des distributeurs / responsable de zone, pays) ;
- Attaché commercial export en biens ou services auprès des entreprises ;
- Acheteur international (Mise en œuvre de la politique d'achats ou d'approvisionnements - Négociation des contrats) ;
- Attaché commercial/Attachée commerciale en services auprès des entreprises
- Acheteur international / Acheteuse internationale (Mise en œuvre de la politique d'achats ou d'approvisionnements - Négociation des contrats).
- Assistant (e) commercial (e) et marketing / Responsable commercial/ Responsable marketing / responsable commercial et du marketing,
- Directeur commercial / Directrice commerciale export / Responsable de la stratégie commerciale / Directeur commercial/Directrice commerciale export
- Responsable des ventes (prospection, sélection et suivi des clients et des distributeurs / responsable de zone, pays).
- Adjoint / Adjointe au directeur marketing / Chef de produit
- Assistant / Assistante au directeur marketing /Chef de produit

Infos pratiques

Contacts

Responsable du parcours

Jessica Robert

+33 5 49 36 22 41

jessica.robert@univ-poitiers.fr

Responsable du parcours

Emmanuelle Simon

+33 5 49 45 32 34

emmanuelle.simon@univ-poitiers.fr

Autres contacts

Secrétariat : # master-lea.ll@ml.univ-poitiers.fr

Laboratoire(s) partenaire(s)

CEntre de REcherche en GEstion (CE.RE.GE)

<https://cerege.iae.univ-poitiers.fr/>

MIMMOC (Mémoires, Identités, Marginalités dans le Monde Occidental Contemporain)

<http://mimmoc.labo.univ-poitiers.fr/>

CRLA-Archivos (Centre de Recherches Latino-Américaines-Archivos)

<http://crla-archivos.labo.univ-poitiers.fr/>

Lieu(x)

Poitiers-Campus

Programme

Organisation

La formation se déroule sur quatre semestres, comportant deux stages :

- stage d'au moins 2 mois au semestre 2
- stage de 6 mois au semestre 4.

Chaque semestre (1 à 3) comporte trois unités d'enseignement (UE) :

- UE1 : Tronc commun de la mention LEA propose des enseignements fondamentaux (méthodologie, pratique des langues vivantes A et B, théories culturelles, relations internationales, stratégies et environnement interculturel des marchés, préparation à la vie professionnelle, gestion de projet, mise en situation professionnelle multilingue...)
- UE2 : Enseignements consacrés aux langues vivantes et connaissance des civilisations des aires linguistiques étudiées - Langues et civilisations appliquées à la négociation (Négociation interculturelle : Langue des affaires et du commerce - prise en compte des codes culturels, enjeux et perspectives des échanges internationaux - Ethique des affaires, Enjeux économiques et politiques contemporains, Négociation interculturelle mise en situation).
- UE3 : Matières d'application - Commerce international et négociation – Négociation en commerce international (Négociation commerciale, Technique de négociation, Marketing approfondi - Marketing opérationnel, Marketing international, webmarketing, Stratégies d'internationalisation, Technique du commerce international, Techniques de communication Logistique internationale - Techniques douanières - Fiscalité des échanges internationaux, Droit international des affaires /contrats/marques et brevets, Management interculturel, Management de la force de vente, Gestion financière et analyse des coûts, Financements des opérations internationales, Gestion de la relation client/fournisseur, Mise en situation / Etudes de cas de négociation internationale).

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

M1 Négociateur trilingue en commerce international

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 : Tronc commun - Enseignements fondamentaux	UE	46h	49h		12 crédits
Techniques de communication : Webmarketing	EC	10h	10h		
Méthodologie de gestion des projets - CM	EC	3h			
Méthodologie de gestion des projets - TD et PPD	EC		11h		
Projet professionnel : faire son entrée dans le monde du travail	EC	4h			
Stratégies des entreprises et organisations	EC	10h	5h		
Géopolitique	EC	12h			

Interculturalité, théorie culturelle et modèles analytiques (ITCMA)	BLOC				
Interculturality, cultural theory and analytical models	EC	8h			
ITCMA : Application en LVA et LVB	BLOC				
ITCMA : Anglais	EC	8h			
Application en LVB	BLOC				
ITCMA : Allemand	EC	8h			
ITCMA : Espagnol	EC	8h			
ITCMA : Italien non débutant	EC	8h			
ITCMA : Portugais	EC	8h			
ITCMA : Russe non-débutant	EC	8h			
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE	2h	18h	29h	6 crédits
Négociation commerciale internationale LVA et LVB	BLOC				
Négociation commerciale internationale LVA : aire anglophone	EC	10h			
Négociation commerciale internationale LVB :	BLOC				
aire germanophone	EC	8h			
aire hispanophone	EC	8h			
aire italophone	EC	8h			
aire lusophone	EC	8h			
aire russophone	EC	8h			
Méthodologie de l'interprétation	EC	2h			
Pratique des langues en LVA et LVB	BLOC				
Anglais	EC		10h		
Allemand	EC		19h		
Espagnol	EC		19h		
Italien	EC		19h		
Portugais	EC		19h		
Russe non-débutant	EC		19h		
UE3 : Cadre international des affaires et négociation	UE	39h	35h		12 crédits
Introduction à la négociation commerciale	EC	8h	10h		
Introduction au management interculturel	EC	8h	4h		
Droit international des affaires	EC	10h	9h		
Gestion financière et analyse des coûts	EC	8h	12h		
Interventions professionnelles - Négociations interculturelles	EC	5h			

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques	UE		16h	3h	6 crédits
Préparation au stage et méthodologie du rapport de stage	EC			3h	
Entreprendre : de la désirabilité à la faisabilité d'un projet	EC		16h		
Pratique des langues au service de la réalisation d'un projet	BLOC				
Anglais	EC				
Pratique de la LVB	BLOC				
Allemand	EC				
Espagnol	EC				

Italien	EC				
Portugais	EC				
Russe non-débutant	EC				
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE	28h	18h	6 crédits	
Civilisation - Enjeux et perspectives des échanges : Europe et monde	BLOC				
Europe et monde : aire anglophone	EC		10h		
Europe et monde : Langue B	BLOC				
Europe et monde : aire germanophone	EC	10h			
Europe et monde : aire hispanophone	EC	10h			
Europe et monde : aire italophone	EC	10h			
Europe et monde : aire lusophone	EC	10h			
Europe et monde : aire russophone	EC	10h			
Interprétation en LVA et LVB	BLOC				
Interprétation : Anglais	EC				
Interprétation : Allemand	EC		8h		
Interprétation : Espagnol	EC		8h		
Interprétation : Italien	EC		8h		
Interprétation : Portugais	EC		8h		
Interprétation : Russe	EC		8h		
Négociation commerciale internationale	BLOC				
Négociation commerciale internationale - Langue A : aire anglophone	EC	8h			
Négociation commerciale internationale - Langue B	BLOC	8h			
aire germanophone	EC	8h			
aire hispanophone	EC	8h			
aire italophone	EC	8h			
aire lusophone	EC	8h			
aire russophone	EC	8h			
UE3 : Commerce international et négociation	UE	41h	38h	9 crédits	
Logistique internationale - Techniques douanières - Fiscalité des échanges internationaux	EC	22h	14h		
Fonction Achats et Négociation	EC	6h	14h		
Marketing approfondi - Etude de cas	EC	10h	10h		
Veille et intelligence économique	EC	3h			
UE4 : Stage	UE			9 crédits	
Stage	EC				

M2 Négociateur trilingue en commerce international

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques	UE		2h	24h	6 crédits
Conférences professionnelles	EC				
Préparation au stage	EC		2h		

Pratique des langues en milieu professionnel	BLOC				
Anglais	EC			12h	
Pratique de la Langue vivante B	EC				
Allemand	EC			12h	
Espagnol	EC			12h	
Italien non débutant	EC			12h	
Portugais	EC			12h	
Russe non-débutant	EC			12h	
UE2 : Mise en situation - Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE	10h	34h		6 crédits
Europe et monde - Enjeux économiques et politiques contemporains	BLOC				
EEPC : Anglais	EC	10h			
EEPC : Langue vivante B	BLOC				
EEPC : Allemand	EC		10h		
EEPC : Espagnol	EC		10h		
EEPC : Italien non débutant	EC		10h		
EEPC : Portugais	EC		10h		
EEPC : Russe non-débutant	EC		10h		
Négociation commerciale internationale - Langue A et B	BLOC				
Négociation commerciale internationale : Anglais	EC		12h		
Négociation commerciale internationale Langue B	BLOC		12h		
Allemand	EC		12h		
Espagnol	EC		12h		
Italien	EC		12h		
Portugais	EC		12h		
Russe	EC		12h		
UE3 : Négociation en commerce international	UE	60h	57h		18 crédits
Méthodologie de la recherche en gestion	EC	2h	4h		
Techniques du commerce international - aspects financiers et négociation des prix	BLOC				
Logistique internationale - financements et paiements internationaux	EC	10h	14h		
Marketing international - Etude de marchés - Cas pratiques	EC	20h	10h		
Fonctions avancées du tableur - simulation	EC		10h		
Droit et contrats internationaux	BLOC				
Droit des contrats internationaux	EC	8h	9h		
Droit des brevets et des marques	EC	8h			
Techniques de négociation internationale	BLOC				
Techniques de négociation internationale - étude de cas	EC	4h			
Gestion de la relation client / fournisseur - étude de cas	EC	8h	12h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1 : Stage et mémoire de recherche	UE				30 crédits



UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif