

Parcours Management des échanges internationaux : achat, vente à l'international

ECTS
60 crédits

Durée
1 an

Composante
**Institut universitaire de
technologie d'Angoulême**

Présentation

Dans un contexte de mondialisation des échanges, trouver de nouveaux débouchés, acheter à moindre coût sont le leitmotiv de nombreuses entreprises et notamment les PME-PMI. Encore trop peu nombreuses à se lancer durablement à l'international à l'image de nos principaux partenaires commerciaux, des mesures incitatives sont mises en place pour ces entreprises (volontariat international, aides à la prospection de marchés étrangers, aide au recrutement de jeunes cadres exports, emplois partagés pour des groupements de PME/PMI).

La licence professionnelle MEI, parcours "achat, vente à l'international" a pour objectif de former des cadres intermédiaires capables de créer ou développer l'activité internationale d'une PME/PMI ou d'intégrer une équipe chargée de cette mission dans une grande structure. Ces futurs professionnels auront pour mission de prospecter et sélectionner les meilleurs fournisseurs, négocier, développer de nouveaux marchés export, gérer au quotidien les achats et ventes à l'international.

Savoir faire et compétences

- * Développer les ventes des biens ou des services proposés par une entreprise sur des marchés internationaux.

- * Prospector, développer et suivre un portefeuille de clients dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit,) donnés.
- * Assurer une gestion administrative et opérationnelle des dossiers import-export (préparation des contrats, acheminement des produits...).
- * Participer à la mise en place des stratégies commerciales, des stratégies export : structuration des gammes de produits ou de services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique publicitaire.
- * Suivre les résultats des différentes unités (objectifs quantitatifs et qualitatifs des réseaux commerciaux, des agences locales...).
- * Optimiser leurs moyens, leurs actions de vente.
- * Prospector et évaluent les fournisseurs, en recherchant le meilleur rapport qualité/prix.
- * Conclure les marchés et établir les contrats d'achat en prenant toutes les garanties techniques, économiques et juridiques.
- * Suivre l'exécution des contrats.

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 12 à 16 semaines

Stage à l'étranger : Possible

Durée du stage à l'étranger : 12 à 16 semaines

* Les projets tutorés

Les étudiants, sous la responsabilité d'un tuteur enseignant, doivent conduire un projet professionnel pour une entreprise ou tout autre organisation. Ce projet consiste à répondre à une problématique d'entreprise précise en menant à la fois un travail de recherche, de réflexion et de propositions managériales.

* Les stages

Les étudiants doivent effectuer leur stage en France ou l'étranger au sein d'une entreprise ou de tout type d'organisation. Leur objectif est d'appliquer leurs connaissances et leurs compétences, acquises au cours de la formation, en situation professionnelle réelle. Ils doivent être également être capables de restituer et de mettre en valeur ce travail au travers d'un rapport de stage et d'une soutenance orale devant un jury.

Admission

Conditions d'accès

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](#)

Et après

Insertion professionnelle

[# Fiche insertion](#) (Cette étude est menée auprès des diplômés 2017, 30 mois après l'obtention du diplôme)

Infos pratiques

Lieu(x)

[# Angoulême](#)

Programme

Parcours Management des échanges internationaux : achat, vente à l'international

UE1 - Remise à niveau en langues	9 crédits
Anglais	
Espagnol / Allemand	
Expression - communication	
Méthodologie de projet	
Apprendre autrement	
UE2 - Environnement international	12 crédits
TIC	
Environnement commercial international	
Propriété intellectuelle et normes	
Prospection internationale	
Transport et logistique et incoterms	
UE3 - Achat et vente à l'international	15 crédits
Techniques de paiement	
Contrats, risques juridiques et contentieux	
Techniques douanières et fiscalité intra Union européenne	
Négociation internationale	
Etude de cas à l'achat	
Etude de cas à la vente	
Simulation de gestion	
UE4 - Projet tutoré	12 crédits
Projet tutoté	
UE5 - Stage	12 crédits
Stage	