

## 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 NTCI) 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 une 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'autre 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 NTCI « Langues Etrangères Appliquées : Négociateur Trilingue en Commerce International » (NTCI) 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 étudiées.

## 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'accès

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

## Poursuites d'études

Au-delà du master, une poursuite d'études est envisageable au niveau doctoral en civilisation contemporaine, grâce à l'adossment 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'adossment 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 mercatique (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

### 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).

## M1 Négociateur trilingue en commerce international

### Semestre 1

<p>UE1 : Tronc commun - Enseignements fondamentaux</p> <p>Techniques de communication : Webmarketing</p> <p>Méthodologie de gestion des projets - CM</p> <p>Méthodologie de gestion des projets - TD et PPD</p> <p>Projet professionnel : faire son entrée dans le monde du travail</p> <p>Stratégies des entreprises et organisations</p> <p>Géopolitique</p> <p>Interculturalité, théorie culturelle et modèles analytiques (ITCMA)</p> <p>Interculturality, cultural theory and analytical models</p> <p>ITCMA : Application en LVA et LVB</p> <p>ITCMA : Anglais</p> <p>Application en LVB</p> <p>ITCMA : Allemand</p> <p>ITCMA : Espagnol</p> <p>ITCMA : Italien</p> <p>ITCMA : Portugais</p> <p>ITCMA : Russe non- débutant</p>	<p>12 crédits</p>	<p>Anglais</p> <p>Allemand</p> <p>Espagnol</p> <p>Italien</p> <p>Portugais</p> <p>Russe non-débutant</p> <p>UE3 : Cadre international des affaires et négociation</p> <p>Introduction à la négociation commerciale</p> <p>Introduction au management interculturel</p> <p>Droit international des affaires</p> <p>Gestion financière et analyse des coûts</p> <p>Interventions professionnelles - Négociations interculturelles</p>	<p>12 crédits</p>
<p>Semestre 2</p>			
<p>UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation</p> <p>Négociation commerciale internationale LVA et LVB</p> <p>Négociation commerciale internationale LVA : aire anglophone</p> <p>Négociation commerciale internationale LVB :</p> <p>aire germanophone</p> <p>aire hispanophone</p> <p>aire italophone</p> <p>aire lusophone</p> <p>aire russophone</p> <p>Méthodologie de l'interprétation</p> <p>Pratique des langues en LVA et LVB</p>	<p>6 crédits</p>		

<p>UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques</p> <p>Préparation au stage et méthodologie du rapport de stage</p> <p>Entreprendre : de la désirabilité à la faisabilité d'un projet</p> <p>Pratique des langues au service de la réalisation d'un projet</p> <p>Anglais</p> <p>Pratique de la LVB</p> <p>Allemand</p> <p>Espagnol</p> <p>Italien</p> <p>Portugais</p> <p>Russe non-débutant</p>	6 crédits	<p>Négociation commerciale internationale - Langue A : aire anglophone</p> <p>Négociation commerciale internationale - Langue B</p> <p>aire germanophone</p> <p>aire hispanophone</p> <p>aire italophone</p> <p>aire lusophone</p> <p>aire russophone</p>	9 crédits
<p>UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation</p> <p>Civilisation - Enjeux et perspectives des échanges :</p> <p>Europe et monde</p> <p>Europe et monde : aire anglophone</p> <p>Europe et monde : Langue B</p> <p>Europe et monde : aire germanophone</p> <p>Europe et monde : aire hispanophone</p> <p>Europe et monde : aire italophone</p> <p>Europe et monde : aire lusophone</p> <p>Europe et monde : aire russophone</p>	6 crédits	<p>UE3 : Commerce international et négociation</p> <p>Logistique internationale -</p> <p>Techniques douanières - Fiscalité des échanges internationaux</p> <p>Fonction Achats et Négociation</p> <p>Marketing approfondi - Etude de cas</p> <p>Veille et intelligence économique</p>	9 crédits
<p>Interprétation en LVA et LVB</p> <p>Interpretation : Anglais</p> <p>Interprétation : Allemand</p> <p>Interprétation : Espagnol</p> <p>Interprétation : Italien</p> <p>Interprétation : Portugais</p> <p>Interprétation : Russe</p> <p>Négociation commerciale internationale</p>		<p>UE4 : Stage</p> <p>Stage</p>	

## M2 Négociateur trilingue en commerce international

### Semestre 3



<p>UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques</p> <p>Préparation au stage Conférences professionnelles Pratique des langues en milieu professionnel</p> <p>Anglais Pratique de la Langue vivante B</p> <p>Allemand Espagnol Italien Portugais Russe non-débutant</p>	<p>6 crédits</p>	<p>Techniques du commerce international - aspects financiers et négociation des prix</p> <p>Logistique internationale - financements et paiements internationaux</p> <p>Marketing international - Etude de marchés - Cas pratiques</p> <p>Fonctions avancées du tableur - simulation</p> <p>Droit et contrats internationaux</p> <p>Droit des contrats internationaux</p> <p>Droit des brevets et des marques</p>	
<p>UE2 : Mise en situation - Langues et civilisations appliquées à la négociation</p> <p>Europe et monde - Enjeux économiques et politiques contemporains</p> <p>EEPC : Anglais EEPC : Langue vivante B</p> <p>EEPC : Allemand EEPC : Espagnol EEPC : Italien EEPC : Portugais EEPC : Russe non-débutant</p> <p>Négociation commerciale internationale - Langue A et B</p> <p>Négociation commerciale internationale : Anglais</p> <p>Négociation commerciale internationale Langue B</p> <p>Allemand Espagnol Italien Portugais Russe</p>	<p>6 crédits</p>	<p>Techniques de négociation internationale</p> <p>Techniques de négociation internationale - étude de cas</p> <p>Gestion de la relation client / fournisseur - étude de cas</p> <p><b>Semestre 4</b></p>	
<p>UE3 : Négociation en commerce international</p> <p>Méthodologie de la recherche en gestion</p>	<p>18 crédits</p>	<p>UE 1 : Stage et mémoire de recherche</p>	<p>30 crédits</p>