MASTER LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES (LEA)

Parcours Négociateur trilingue en commerce international

ECTS	Durée	Composante	Langue(s) d'enseignement
120 crédits	**2 ans**	**Lettres et langues**	**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 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 activités professionnelles 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 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).

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

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.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

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...

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

Modalités d'inscription

L'inscription fait suite à une procédure de recrutement en deux temps via le portail E-candidat :

- examen des dossiers des candidat.e.s présentés (prise en compte des résultats académiques antérieurs, compétences dans les langues de spécialité, lettres de motivation en français et dans les langues de spécialité etc.) ;

- audition des candidat.e.s (en langues de spécialité et en français) devant un jury de recrutement composé des enseignants du diplôme.

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

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 ;

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

- 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 mercatique / Chef de produit
- Assistant / Assistante au directeur marketing /Chef de produit

Infos pratiques

Autres contacts

Secrétariat : # masters.ll@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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

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				12 crédits
Techniques de communication professionnelle	MATIERE	10h	10h		
Préparation à la vie professionnelle	MATIERE	6h	18h		
Politique générale des organisations	MATIERE	10h	5h		
Relations internationales	MATIERE	12h			
Interculturalité, théorie culturelle et modèles analytiques (ITCMA)	BLOC				
Interculturality, cultural theory and analytical models	MATIERE	10h			

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

ITCMA : Application en LVA et LVB	BLOC				
Anglais : ITCMA	MATIERE		9h		
Application en LVB	MATIERE		9h		
Allemand : ITCMA	MATIERE		9h		
Espagnol : ITCMA	MATIERE		9h		
Italien : ITCMA	MATIERE		9h		
Portugais : ITCMA	MATIERE		9h		
Russe : ITCMA	MATIERE		9h		
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE		42h		6 crédits
Négociation interculturelle en LVA et LVB	BLOC				
Négociation interculturelle en LVA : anglais	MATIERE		10h		
Négociation interculturelle en LVB	MATIERE		8h		
Allemand	MATIERE		8h		
Espagnol	MATIERE		8h		
Italien	MATIERE		8h		
Portugais	MATIERE		8h		
Russe	MATIERE		8h		
Pratique des langues en LVA et LVB	BLOC				
Anglais	MATIERE		12h		
Allemand	MATIERE		12h		
Espagnol	MATIERE		12h		
Italien	MATIERE		12h		
Portugais	MATIERE		12h		
Russe	MATIERE		12h		
UE3 : Cadre international des affaires et négociation	UE	39h	31h		12 crédits
Gestion financière et analyse des coûts	MATIERE	8h	12h		
Management interculturel - Interventions professionnelles	MODULE	8h			
Droit international des affaires	MATIERE	10h	5h		
Introduction à la négociation commerciale	MATIERE	5h	10h		
Intercultural Management	MATIERE	8h	4h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques	UE	3h	10h		3 crédits
Méthodologie	MATIERE				
Pratique des langues au service de la création d'entreprise/association/ organisation etc.	BLOC				
Anglais	MATIERE		10h		
Pratique de la LVB	MATIERE				
Allemand	MATIERE		10h		
Espagnol	MATIERE		10h		
Italien	MATIERE		10h		
Portugais	MATIERE		10h		
Russe	MATIERE		10h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

Préparation à l'entreprenariat - Projet tutoré	MATIERE				
Mise en situation professionnelle - Création d'entreprise	MATIERE				
Création d'entreprise	MATIERE	3h	10h		
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE	8h	50h		6 crédits
Civilisation - Enjeux et perspectives des échanges : Europe et monde	MATIERE				
Civilisation : Anglais	MATIERE		10h		
Civilisation : Langue B	MATIERE		10h		
Civilisation : Allemand	MATIERE		10h		
Civilisation : Espagnol	MATIERE		10h		
Civilisation : Italien	MATIERE		10h		
Civilisation Portugais	MATIERE		10h		
Civilisation : Russe	MATIERE		10h		
Négociation interculturelle : Langue des affaires et du commerce - prise en compte des codes culturels	MATIERE				
Négociation interculturelle : Langue A Anglais	MATIERE		10h		
Négociation interculturelle Langue B	MATIERE		8h		
Allemand	MATIERE		8h		
Espagnol	MATIERE		8h		
Italien	MATIERE		8h		
Portugais	MATIERE		8h		
Russe	MATIERE		8h		
Interprétation - langues A et B	BLOC				
Interpretation - langue A : anglais	MATIERE				
Interprétation - langue B : allemand	MATIERE		8h		
Interprétation - Langue B : Espagnol	MATIERE		8h		
Interprétation - langue B : Italien	MATIERE		8h		
Interprétation - langue B : portugais	MATIERE		8h		
Interprétation - langue B : russe	MATIERE		8h		
UE3 : Commerce international et négociation	UE	38h	33h		9 crédits
Veille et intelligence économique	MODULE		5h		
Marketing approfondi - Marketing opérationnel - Etude de cas	MATIERE	10h	10h		
Achats, ventes et négociation - management de la force de vente	MATIERE	5h			
Logistique internationale - Techniques douanières - Fiscalité des échanges internationaux	BLOC	22h			
UE4 : Stage	STAGE				12 crédits
Stage	STAGE				12 crédits

M2 Négociateur trilingue en commerce international

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques	UE	4h	30h		6 crédits
Préparation au stage et Conférences professionnelles	MATIERE	4h			

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019

UE2 : Mise en situation - Langues et civilisations appliquées à la négociation	UE	5h	45h		6 crédits
Europe et monde - Enjeux économiques et politiques contemporains	MATIERE				
EEGC : Anglais	MATIERE	5h	5h		
EEGC : Langue vivante B	MATIERE				
EEGC : Allemand	MATIERE		10h		
EEGC : Espagnol	MATIERE		10h		
EEGC : Italien	MATIERE		10h		
EEGC : Portugais	MATIERE		10h		
EEGC : Russe	MATIERE		10h		
Négociation interculturelle - Langue A et B : mise en situation	MATIERE				
Négociation interculturelle Anglais	MATIERE		15h		
Négociation interculturelle Langue B	MATIERE		15h		
Allemand	MATIERE		15h		
Espagnol	MATIERE		15h		
Italien	MATIERE		15h		
Portugais	MATIERE		15h		
Russe	MATIERE		15h		
UE3 : Négociation en commerce international	UE	46h	39h		18 crédits
Méthodologie de la recherche en gestion	MATIERE	2h			
Outils de gestion au service de la négociation internationale	BLOC				
Logistique internationale - Etude de cas	MATIERE		8h		
Financements et paiements internationaux - Risques, cautions et garanties financiers à l'international	MATIERE	6h	8h		
Comptabilité et Gestion financière des entreprises importatrices et exportatrices / Comptabilité anglo-saxonne	MATIERE	4h	10h		
Marketing international	MATIERE	8h			
Advanced spreadsheet skills (Fonctions avancées du tableur), Jeu d'entreprise / simulation	MATIERE				
ICS: Fashion & Luxury sector	MATIERE	10h			
Droit et contrats internationaux	BLOC	16h	5h		
Droit des contrats internationaux	MATIERE	8h	5h		
Droit des brevets et des marques	MATIERE	8h			
Techniques de négociation internationale	MATIERE	10h	16h		
Techniques de négociation internationale - étude de cas	MATIERE	2h	4h		
Gestion de la relation client / fournisseur - étude de cas	MATIERE	8h	12h		

Semestre 4

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

UE = Unité d'enseignement
EC = Élément Constitutif

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 16 décembre 2019