

ARTS, LETTRES, LANGUES

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

curseur 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...

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 ;
- 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

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

UE1 : Tronc commun - Enseignements fondamentaux	12 crédits	UE3 : Cadre international des affaires et négociation	12 crédits
Techniques de communication professionnelle	26h	Gestion financière et analyse des coûts	
Préparation à la vie professionnelle	29h	Management interculturel - Interventions professionnelles	
Politique générale des organisations	15h	Droit international des affaires	
Relations internationales	12h	Introduction à la négociation commerciale	
Interculturalité, théorie culturelle et modèles analytiques (ITCMA)		Intercultural Management	
Interculturality, cultural theory and analytical models	10h		
ITCMA : Application en LVA et LVB			
Anglais : ITCMA	9h		
Application en LVB			
Allemand : ITCMA	9h		
Espagnol : ITCMA	9h		
Italien : ITCMA	9h		
Portugais : ITCMA	9h		
Russe : ITCMA	9h		
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	6 crédits		
Négociation interculturelle en LVA et LVB			
Négociation interculturelle en LVA : anglais			
Négociation interculturelle en LVB			
Allemand			
Espagnol			
Italien			
Portugais			
Russe			
Pratique des langues en LVA et LVB			
Anglais	21h		
Allemand	21h		
Espagnol	21h		
Italien	21h		
Portugais	21h		
Russe	21h		

Semestre 2

UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques	3 crédits	Interprétation - langues A et B Interpretation - langue A : anglais Interprétation - langue B : allemand Interprétation - Langue B : Espagnol Interprétation - langue B : Italien Interprétation - langue B : portugais Interprétation - langue B : russe	
Méthodologie Pratique des langues au service de la création d'entreprise/ association/organisation etc. Anglais Pratique de la LVB Allemand Espagnol Italien Portugais Russe Préparation à l'entrepreneuriat - Projet tutoré Mise en situation professionnelle - Création d'entreprise Création d'entreprise		UE3 : Commerce international et négociation	9 crédits
UE2 : Langues et civilisations appliquées à la négociation	6 crédits	Veille et intelligence économique Marketing approfondi - Marketing opérationnel - Etude de cas Achats, ventes et négociation - management de la force de vente Logistique internationale - Techniques douanières - Fiscalité des échanges internationaux	
Civilisation - Enjeux et perspectives des échanges : Europe et monde Civilisation : Anglais Civilisation : Langue B Civilisation : Allemand Civilisation : Espagnol Civilisation : Italien Civilisation Portugais Civilisation : Russe Négociation interculturelle : Langue des affaires et du commerce - prise en compte des codes culturels Négociation interculturelle : Langue A Anglais Négociation interculturelle Langue B Allemand Espagnol Italien Portugais Russe		UE4 : Stage	12 crédits
		Stage	12 crédits

M2 Négociateur trilingue en commerce international

Semestre 3

UE1 : Tronc commun - Enseignements pratiques
Préparation au stage et Conférences professionnelles

6 crédits

20h

UE2 : Mise en situation - Langues et civilisations appliquées à la négociation

6 crédits

Europe et monde - Enjeux économiques et politiques contemporains

EEGC : Anglais

10h

EEGC : Langue vivante B

10h

EEGC : Allemand

10h

EEGC : Espagnol

10h

EEGC : Italien

10h

EEGC : Portugais

10h

EEGC : Russe

10h

Négociation interculturelle -

Langue A et B : mise en situation

Négociation interculturelle

Anglais

Négociation interculturelle

Langue B

Allemand

Espagnol

Italien

Portugais

Russe

UE3 : Négociation en commerce international

18 crédits

Méthodologie de la recherche en gestion

Outils de gestion au service de la négociation internationale

Logistique internationale -

Etude de cas

Financements et paiements

internationaux - Risques, cautions et garanties financiers à l'international

Comptabilité et Gestion

financière des entreprises

importatrices et exportatrices /

Comptabilité anglo-saxonne

Marketing international
Advanced spreadsheet skills
(Fonctions avancées du tableur), Jeu d'entreprise / simulation

ICS: Fashion & Luxury sector

Droit et contrats internationaux

Droit des contrats

internationaux

Droit des brevets et des

marques

Techniques de négociation

internationale

Techniques de négociation

internationale - étude de cas

Gestion de la relation client /

fournisseur - étude de cas

Semestre 4

UE 1 : Stage et mémoire de recherche

30 crédits