

Master Études européennes et internationales Commerce international et marketing export

Homologuée par les Conseillers du commerce extérieur de la France qui participent au recrutement des étudiants, au cycle de conférences professionnelles et qui délivrent un certificat de qualification.

Forme des responsables export de PME, cadres de direction internationale, chefs de zone export, responsables de succursales ou de filiales étrangères, principalement en Amérique anglo-saxonne, en Amérique latine ou en Europe centrale et orientale (PECO).

... DES COMPETENCES

Techniques du commerce international

- Déterminer une politique de paiements internationaux et de gestion des risques internationaux
- Négocier la vente internationale et les accords de partenariat et de représentation
- Gérer les relations commerciales avec les agents commerciaux et les distributeurs étrangers, les logisticiens, les sociétés de transport, les banques, les sociétés d'assurances, ...
- Établir une gestion de la chaîne logistique adaptée à la nature des marchandises et à la clientèle
- Évaluer et choisir un partenaire commercial à l'étranger en fonction d'éléments spécifiques au contexte professionnel
- Utiliser les organismes d'appui aux exportateurs, en France et à l'étranger

Langues

- Maîtriser 2 langues étrangères (anglais, allemand, espagnol, italien, portugais ou russe) : vocabulaire usuel et spécifique aux opérations de commerce international (marketing, finance, logistique)
- Trouver et utiliser l'information professionnelle nécessaire pour maîtriser les opérations de prospection et de vente à l'étranger

Droit

- Maîtriser les dispositifs de protection de la propriété industrielle, notamment contre la contrefaçon
- Évaluer un projet de contrat de vente ou de représentation et proposer les modifications nécessaires
- Gérer le contentieux commercial
- Respecter les accords d'échanges et la réglementation internationaux et européens en matière de commerce international

Marketing

- Déterminer une politique commerciale d'exportation et d'implantation à l'étranger, d'achats internationaux (sourcing)
- Établir l'offre commerciale internationale
- Synthétiser l'information nécessaire pour définir les objectifs de l'étude de marché, la réaliser et en tirer les conséquences
- Définir la politique de prospection, notamment en utilisant les outils numériques : marketing direct, réseaux sociaux, référencement, ...

Gestion & comptabilité

- Lire un bilan, un compte de résultat
- Créer un bilan fonctionnel
- Calculer et interpréter des ratios de structure, de rentabilité et de solvabilité
- Donner un avis sur la rotation financière de l'entreprise
- Établir les factures relatives aux ventes à l'exportation

› Types d'emplois accessibles

- Responsable export de PME
- Cadre de direction internationale
- Chef de zone export (Amérique ou PECO)
- Responsable de succursales ou de filiales étrangères (surtout en Amérique anglo-saxonne, Amérique latine ou en Europe centrale ou orientale)
- Cadre des auxiliaires du commerce international (distributeurs, bureaux d'achat, transporteurs, transitaires, banques, sociétés d'assurance-crédit, sociétés de transport, sociétés de négoce, sociétés d'études de marché ou de conseil en stratégie internationale)

DISPOSITIFS D'INSERTION PROFESSIONNELLE

› Stage

Durée du stage : 2 à 3 mois en fin de 1^{ère} année de master (M1) & 4 à 6 mois en fin de 2^{nde} année de master (M2)

Période : du 1^{er} mai au 30 septembre, avec possibilité de prolongation jusqu'en décembre, seulement en M2

Exemples de missions : Études de marché ; Suivi de prospections commerciales ; Participation à un salon ; Organisation d'opérations de marketing direct ; Appui à l'implantation à l'étranger.

› Alternance Oui

Possible en 1^{ère} et 2^{nde} année de master sous contrat de professionnalisation

POUR EN SAVOIR +

› Secrétariat de la formation

01 49 40 65 92 ou 66 69 - Fax : 01 49 40 65 94

iee.ci@univ-paris8.fr

Site internet : <http://iee.univ-paris8.fr>

› Bureau Alternance

01 49 40 70 70

alternance@univ-paris8.fr

Site internet : www.fp.univ-paris8.fr/-espace_entreprise_alternance-

› SCUJO-IP - Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle

01 49 40 67 14

scujo@univ-paris8.fr

RESO 8

Pour déposer une offre de stage, de contrat en alternance ou une offre d'emploi

www.univ-paris8.fr/scujo/reso8