

De sept. 2016
à sept. 2018

2 à 3 j./semaine

Etudes européennes et internationales

Parcours : Commerce international et marketing export

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).

COMPÉTENCES VISÉES © SCUJO-IP

■ 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



www.fp.univ-paris8.fr

Université Paris 8
Direction Formation
Formation continue, alternance
et VAE

2, rue de la Liberté
93526 SAINT-DENIS cedex

T. 01 49 40 70 70
F. 01 49 40 65 57

info-df@univ-paris8.fr

APE 8541Z
SIRET 199 318 270 00238



CONTENU DE LA FORMATION

Langues, sociétés, cultures et économies étrangères ■ Commerce international ■ Préprofessionnalisation et stage ■ Méthodologie du mémoire ■ UE Contexte et processus européens et internationaux ■ Projet tutoré, environnement, acteurs et pratiques du commerce international.

Stage pratique : M1 : 420 h / M2 : 840 h

Programme complet disponible sur le site www.fp.univ-paris8.fr

Responsable scientifique et pédagogique : Arnaud ORAIN, professeur en économie, Université Paris 8.

Coordinateur pédagogique : Jean-Marc BENAMMAR, professeur associé, Université Paris 8, directeur de Grand Large Export.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

■ Responsables export de PME ■ Cadres de direction internationale ■ Chefs de zone export ■ Responsables de succursales ou de filiales étrangères ■ Responsables marketing (PME) ou d'une cellule marketing (ETI, grandes entreprises).

CONDITIONS D'ADMISSION

- soit sur titre : pour le M1 : L3 lettres, langues et civilisations étrangères, langues étrangères appliquées, droit, économie, gestion et licences professionnelles de commerce (dont LP Adjoint de responsable export), marketing, gestion, logistique / Pour le M2 : master 1 lettres, langues et civilisations étrangères, langues étrangères appliquées, droit, économie, gestion,
- soit sur validation des acquis professionnels et personnels sur justification d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Dans les deux cas, après examen et sélection du dossier de candidature, puis entretien avec un (ou plusieurs) membre(s) de l'équipe pédagogique.

VOLUME HORAIRE & PERIODICITÉ

- **Volume horaire en formation continue :** 500 h. de formation (M1 et M2) + 420 h. de stage (840 h. pour le M2).
en contrat de professionnalisation : 549 h. de formation (M1 et M2).
- **Périodicité :** 3 jours de cours par semaine d'octobre à mi décembre, puis 2 à 3 jours de cours par semaine de janvier à avril (en contrat de professionnalisation compter en plus 2 jours de formation par mois de mai à septembre).

TARIF & FINANCEMENT

Master 1 : 5 000 € / Master 2 : 6 000 € + 261,10 € de droits d'inscription universitaire.

Formation éligible à l'ensemble des dispositifs de financement de la Formation Professionnelle Continue :

- Financement entreprise : Plan de Formation, Période de Professionnalisation ■ Prise en charge par un organisme (ex : OPCA, Pôle Emploi) : Congé Individuel de Formation (CIF), contrat de professionnalisation ■ Financement individuel partiel ou total.