

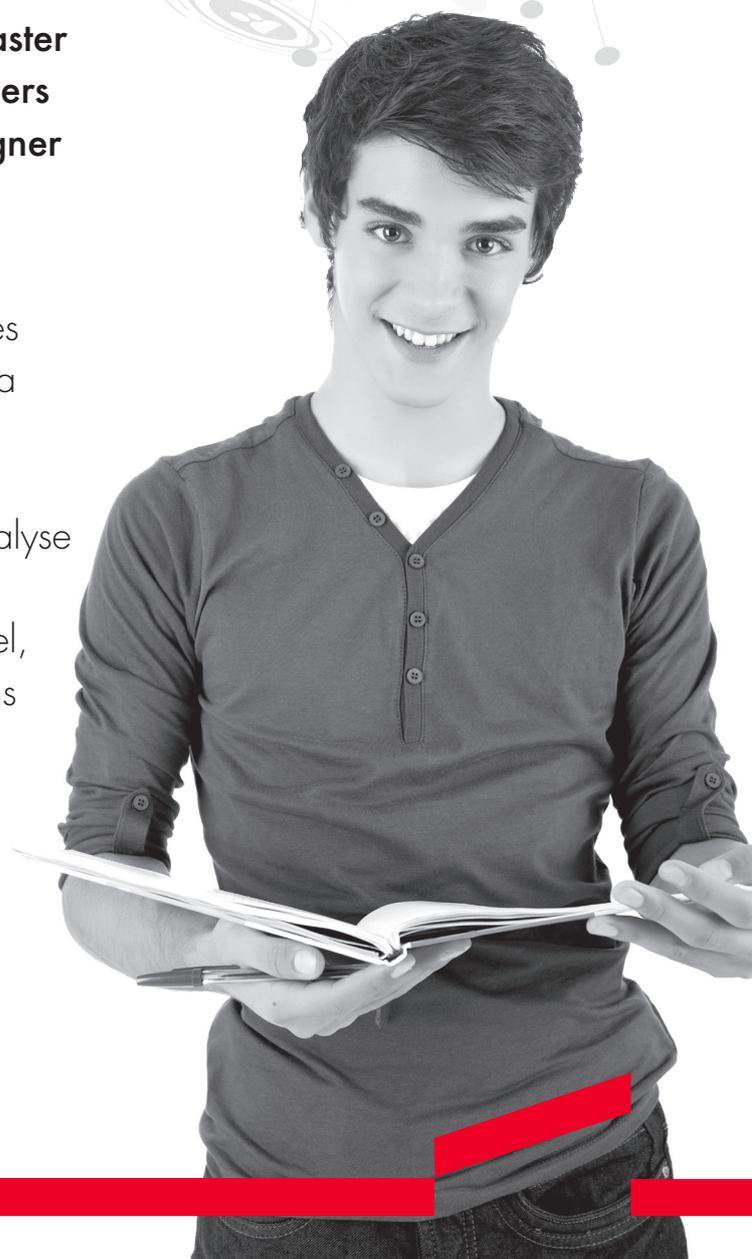
Master Administration et Échanges Internationaux (AEI)

PARCOURS

INTERNATIONAL BUSINESS (M2)

Le parcours « International Business » du Master AEI vise à former les futurs Business Developers et Business Facilitators capables d'accompagner efficacement les entreprises dans leur développement à l'international.

La formation permet d'acquérir les connaissances et les compétences transversales nécessaires à la conception des stratégies de développement et leur déploiement à l'international, depuis le financement des opérations en passant par l'analyse stratégique, la gestion de projets, le management interculturel, la prospection et la mise en œuvre des décisions stratégiques à l'international.



aei.u-pec.fr/alternance



Master Administration et Échanges Internationaux (AEI)

PARCOURS **INTERNATIONAL BUSINESS (M2)**

NIVEAU :

MASTER / BAC+5 (M2)

DURÉE DE LA FORMATION :406 h / 1 an - M2
septembre à septembre**TYPE DE CONTRAT :**Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation**CONDITIONS D'ACCÈS****Niveau Bac+4 ou 240 ECTS acquis** en AEI, Sciences économiques, gestion, Sciences sociales ou équivalent**Langues obligatoires :****Français :** minimum C1 ou équivalent pour les étudiants étrangers**Anglais :** minimum de 800 TOEIC, 80 TOEFL ou équivalent**Bon niveau en LV2 :** espagnol ou allemand**Admission :** sur dossier (et entretien selon profil)**Candidatures :** dossier en ligne : www.aei.u-pec.fr**RYTHME D'ALTERNANCE****2 jours / 3 jours**

Jours à l'UPEC : jeudi et vendredi

FRAIS DE FORMATION

7 000 euros (prise en charge OPCO/ Entreprise)

LIEU DE FORMATIONUniversité Paris Est-Créteil - AEI International School
Campus Centre, 61 avenue du Général de Gaulle -
94010 CRÉTEIL**RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE****Philippe FROUTÉ** philippe.froute@u-pec.fr**CONTACTS ADMINISTRATIFS****Scolarité : Alimpir TOP**01 45 17 19 56 alimpir.top@u-pec.fr**Responsable alternance : Farida NABET**01 45 17 19 48 farida.nabet@u-pec.fr

I COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les stratégies et les besoins de différents partenaires
- Gérer des process entrepreneuriaux dans un contexte international
- Analyser un problème avec une approche multiculturelle
- Concevoir et mettre en œuvre un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Comprendre et appliquer le droit commercial international
- Prospecter des marchés et commercialiser des produits sur les marchés domestiques et offshores
- Mettre en œuvre et concevoir une politique de marketing international
- Suivi et gestion d'un portefeuille de clients internationaux
- Concevoir des enquêtes et des études et analyser leurs résultats
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Développer ses capacités de négociation et d'adaptation aux divers contextes culturels
- Communiquer en plusieurs langues à l'écrit ou à l'oral en utilisant les NTIC

I DÉBOUCHÉS

Les principaux débouchés sont : international business developers et international business facilitators. Les diplômés du Master International Business peuvent occuper des postes de cadres moyens et supérieurs dans de nombreuses activités :

- Contrôle de gestion internationale
- Gestion des opérations internationales
- Administration générale internationale
- Approvisionnement et Achats internationaux
- Gestion internationale des ressources humaines
- Marketing international
- Développement des activités internationales
- Market Intelligence, études commerciales, recherche marketing, analyse des ventes

ou dans les domaines comme :

- Banque, Finance, Assurance
- Chaîne d'approvisionnement et logistique
- Approvisionnement et achat
- Administration et commerce international
- Les agences gouvernementales locales
- Échanges Internationaux
- Voyage et tourisme

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Master 2

UE 1 CULTURE & INNOVATION (6 ECTS)

- Culture and Intercultural Management
- Innovation Implementation

UE 2 PROJECT MANAGEMENT (6 ECTS)

- International Business Development Financing
- International Project Management

UE 3 INTERNATIONAL MARKET ANALYSIS (3 ECTS)

- Corporate Social Responsibility
- Market Research

UE 4 INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT (6 ECTS)

- Capstone Projects
- Strategic Decision Analysis

UE 5 SUSTAINABLE DEVELOPMENT (3 ECTS)

- Environmental Economics
- Business Strategies of Sustainable Development

UE 6 COMMUNICATION STRATEGIES (6 ECTS)

- The Chinese Web
- Competition Law
- Module in FL2 : (Spanish/German)

UE 7 PROFESSIONNALISATION (30 ECTS)

- Business Game / Challenge
- Mémoire Professionnel ; Tutorat ; Intégration & Team Building

Master Administration et Échanges Internationaux (AEI)

PARCOURS **INTERNATIONAL BUSINESS (M2)**

EXEMPLES DE POSTES EN ENTREPRISE PENDANT LA FORMATION DE MASTER AEI « **INTERNATIONAL BUSINESS** » EN ALTERNANCE

Dans le secteur de la finance :

- Chargé d'affaires commerce international
- Assistant expert international
- Compliance officer
- Analyste KYC

Dans la gestion de projets :

- Chargé de projet international
- Chargé de mission junior stratégie
- Coordinateur international
- Gestionnaire de projets import/export

Dans le domaine de la commercialisation et du marketing :

- Assistant commercial et international
- Chargé de développement international

Postes d'expert en tant que :

- International business analyst
- Business consultant

EXEMPLES DE MISSIONS POSSIBLES PENDANT LA FORMATION DE MASTER AEI « **INTERNATIONAL BUSINESS** » EN ALTERNANCE

- Préparer et concevoir des études et des scénarios d'analyse stratégique pour le déploiement d'opérations à l'international
- Développer un portefeuille de partenaires internationaux
- Définir et concevoir une stratégie commerciale et de prospection
- Aider et participer à la négociation de contrats et d'appels d'offre
- Gérer des commandes internationales
- Réaliser la planification transport en fonction des incoterms, des caractéristiques des produits et des spécificités des clients
- Sécuriser, garantir et financer les flux internationaux
- Suivre des demandes de douane
- Construire des réponses techniques complexes à des appels d'offre et rédiger les offres commerciales associées
- Assurer la représentation commerciale (présence digitale, démonstrations produit, salons, business cases...)
- Identifier, générer, qualifier et convertir de nouveaux leads et clients

