

Master Management et Commerce International (MCI)
PARCOURS
**COMMERCE INTERNATIONAL
ET LE MONDE EUROPÉEN (M2)**

Le Master Commerce International et le Monde Européen vise à former les futurs managers et responsables commerciaux ayant une connaissance et une pratique approfondie des échanges internationaux avec leurs spécificités au niveau européen.

Dispensée en anglais, espagnol et français, par des universitaires et des professionnels experts dans leur domaine, cette formation d'excellence permet d'acquérir des connaissances et des compétences dans le domaine du management et de la gestion à l'international, avec une focalisation sur la zone hispanique : contexte socio-économique, stratégies d'internationalisation, environnement juridique et culturel...

Des modalités pédagogiques et d'évaluation valorisant le retour d'expérience visent à développer chez les alternants les hard skills et les soft skills nécessaires à l'exercice des métiers du commerce international.

aei.u-pec.fr/alternance



Master Management et Commerce International (MCI) PARCOURS **COMMERCE INTERNATIONAL** **ET LE MONDE EUROPÉEN (M2)**

CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau Bac+4 (240 ECTS) en AEI, Sciences Économiques, Gestion, LEA ou équivalent

Langues obligatoires :

Français : minimum C1 ou équivalent pour les étudiants étrangers
Anglais : minimum de 800 TOEIC, 80 TOEFL ou équivalent
Espagnol : minimum B2

Admission : sur dossier (et entretien selon profil)

Candidature :

M2, dossier à télécharger : <https://aei.upec.fr/alternance>

NIVEAU :

MASTER / BAC+5 (M2)

DURÉE DE LA FORMATION :

420h / 1 an (M2)
De septembre à septembre

TYPE DE CONTRAT :

Contrat d'apprentissage (UPEC.CFA)
Contrat de professionnalisation/FC

RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours à l'Université / 3 jours en entreprise.
Jours de formation à l'Université : jeudi et vendredi
Rentrée : septembre

FRAIS DE FORMATION

Tarif France Compétences (prise en charge OPCO/ Entreprise)

LIEU DE FORMATION

Université Paris Est-Créteil - AEI International School
Campus Centre, 61 avenue du Général de Gaulle - 94010 CRETEIL

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Tamara FIGUEROA DIAZ tamara.ferriere@u-pec.fr

CONTACTS ADMINISTRATIFS

Scolarité : Cindy AFANE-ELA
01 45 17 19 46 cindy.afane-ela@u-pec.fr

Responsable alternance : Farida NABET
01 45 17 19 48 farida.nabet@u-pec.fr



I COMPÉTENCES VISÉES

- Concevoir et piloter une vision stratégique d'internationalisation des entreprises
- Développer et manager des projets à l'international
- Adopter une approche multidisciplinaire pour gérer des problématiques complexes et imprévisibles dans le domaine du commerce international
- Conduire une réflexion sur les défis de l'économie et de la culture hispanique dans le contexte international
- Évaluer et analyser les risques associés au contexte socio-économique dans le monde hispanique
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'intégration et d'égalité au sein des entreprises hispaniques
- Conduire une veille socio-économique, culturelle et juridique, permettant de concevoir et mettre en œuvre les stratégies internationales dans le monde hispanique
- Communiquer dans un contexte professionnel en anglais, espagnol et français
- Utiliser les outils et les techniques du commerce international en matière de marketing digital, financement, contractualisation, gestion de projets ...

I DÉBOUCHÉS

- Direction import /export
- Direction commerciale et direction opérationnelle
- Direction de filiale internationale
- Responsable commercial export Zone Hispanique
- Responsable comptes clients export
- Responsable achats zone Europe et Monde Hispanique
- Chargé(e) de Développement International
- Conseil en Commerce International
- Chef de produit
- Chargé(é) d'affaires internationales
- Fonctions de cadre en marketing international
- Chef de projets internationaux : études de marché, community management, solutions digitales...

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Master 2 (420 h)

UE 1 GLOBALIZATION (6 ECTS)

- Geostrategy
- Techniques contractuelles, arbitrage et environnement digital
- Sustainable Economies

UE 2 INTERNATIONAL TRADE DIGITALIZATION (6 ECTS)

- Web Marketing
- Big Data Analytics

UE 3 INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT (6 ECTS)

- International Projects Financing
- International Business Development Financing
- International Projects Management

UE 4 CONTEXTO Y RELACIONES DE LA EMPRESA HISPANA (6 ECTS)

- Contexto socio-economico de la empresa hispana
- Estrategias de internacionalizacion

UE 5 ENTORNO SOCIO-ECONOMICO DEL MUNDO HISPANO (6 ECTS)

- Entorno cultural y empresarial
- Derecho y financiación de empresas

UE 6 PROFESSIONNALISATION (30 ECTS)

- Business Game
- Mémoire Professionnel ; Tutorat ; Intégration & Team building; Outils professionnels

Master Management et Commerce International (MCI)

PARCOURS **PARCOURS COMMERCE**

INTERNATIONAL ET LE MONDE EUROPÉEN (M2)

■ EXEMPLES DE POSTES EN ENTREPRISE PENDANT LA FORMATION DE M2 MCI « **COMMERCE INTERNATIONAL ET LE MONDE EUROPÉEN** » EN ALTERNANCE

- Gestionnaire Import / Export
- Business développer
- Assistant chargé d'affaires internationales
- Assistant négociateur
- Assistant / Chef de projet
- Assistant Chef des ventes
- Ingénieur d'affaires
- Assistant marketing international
- Assistant marketing digital
- Assistant / Chargé d'étude de marché
- Consultant en commerce international
- Assistant Project Manager
- Business Analyst

■ EXEMPLES DE MISSIONS POSSIBLES PENDANT LA FORMATION DE M2 MCI « **COMMERCE INTERNATIONAL ET LE MONDE EUROPÉEN** » EN ALTERNANCE

- Participer à des études de marché (analyse des tendances d'évolution, identification des prospects, de la concurrence, analyse du marché des pays ciblés).
- Identifier les opportunités et les besoins du marché, en effectuant une veille des marchés internationaux.
- Rédiger des argumentaires de ventes et d'offres commerciales adaptés à la culture et aux spécificités de chaque pays.
- Élaborer des dossiers et propositions commerciales (fiches techniques, devis, etc).
- Organiser et participer à des événements internationaux (salons, foires, etc.).
- Participer à la négociation de contrats internationaux
- Assurer le suivi de clientèle, gérer et développer un portefeuille clients.

- Assurer le suivi des commandes - interface entre la direction export et les clients.
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées
- Promouvoir les produits de son entreprise à l'international.
- Travailler en collaboration avec les équipes commerciales de l'entreprise et les distributeurs de son secteur à l'export.
- Prospection téléphonique, physique, visites clients.
- Mettre en place des actions de marketing digital.
- Élaborer des business models pour de nouvelles activités.
- Réaliser la collecte, le traitement et l'analyse des données
- Participer à l'élaboration et la mise en place des actions marketing à l'international.
- Assurer la veille concurrentielle (concurrence directe et indirecte) et analyser l'environnement global de l'entreprise.
- Gérer les données issues du web (big data), les synthétiser et en tirer des actions managériales concrètes.
- Mettre en place et mettre à jour la base de données fournisseurs/clients en intégrant les nouvelles données du marché.
- Participer aux négociations avec les fournisseurs et les acheteurs à l'international.
- Établir des plans d'actions marketing
- Mener des actions de fidélisation des clients.

...