

Master Management et Commerce International (MCI)

PARCOURS NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX (M1, M2)

Le master « Négociations Internationales des Projets Commerciaux » a pour vocation de former les alternants aux compétences techniques et relationnelles nécessaires à la négociation internationale. Il vise, en outre, à développer chez les alternants de solides compétences en management interculturel, en communication et langues étrangères ainsi qu'en stratégie internationale.

Assurée par une équipe pédagogique composée d'universitaire et de professionnels, la formation est dispensée en anglais, français et espagnol/allemand, avec des méthodes d'enseignements innovantes, combinant à la fois les connaissances conceptuelles et pratiques permettant à l'apprenant d'être rapidement opérationnel pour mener avec succès des négociations dans des contextes internationaux et interculturels.

aei.u-pec.fr/alternance



Master Management et Commerce International (MCI) PARCOURS **NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX (M1, M2)**

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'une Licence ou 180 ECTS acquis en AEI, Commerce, 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
Bon niveau en LV2 : espagnol ou allemand
Accès possible en M2 avec 240 ECTS acquis

Admission : sur dossier (et entretien selon profil)

Candidature :

M1, via www.monmaster.gouv.fr
M2, dossier à télécharger : <https://aei.u-pec.fr/alternance>

Renseignements : candidatures-alternance-aei@u-pec.fr

NIVEAU :

MASTER / BAC+5 (M1 + M2)

DURÉE DE LA FORMATION :

840h / 2 ans (M1 : 420h - M2 : 420h)
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 :
M1 : lundi et mardi ; M2 : 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 CRÉTEIL

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Wafa AKROUT wafa.akrout@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



COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les mécanismes et les techniques de la négociation internationale
- Élaborer une stratégie de négociation efficace dans un environnement international
- Analyser et comprendre les comportements des équipes de négociateurs
- Mettre en place les différentes opérations du processus achat et élaborer des solutions clients complexes
- Concevoir une politique de marketing achat
- Recruter, manager et suivre une équipe de ventes à l'international
- Sélectionner, gérer et fidéliser des fournisseurs étrangers
- Mettre en place des stratégies de développement à l'international
- Mener des études de marché sur le plan international
- Communiquer avec les entreprises étrangères en plusieurs langues
- Élaborer un diagnostic export permettant de définir le potentiel stratégique d'une entreprise et ses capacités à déployer ses activités à l'export
- Formuler des choix stratégiques de développement à l'international, à partir d'une analyse diagnostic

DÉBOUCHÉS

Les débouchés sont très variés. Il s'agit notamment d'emplois de cadres dans la négociation, le service achats / ventes et dans le marketing / management. Par exemple :

- Acheteur international
- Ingénieur achats
- Négociateur international
- Coordinateur achats
- Responsable sourcing produits
- Responsable comptes clés
- Responsable compte fournisseurs
- Responsable qualité achats
- Cadre commercial import & export
- Chargé d'affaires internationales
- Responsable zone export
- Chef de projet export
- Trade international
- Assistant directeur filiale bureau à l'étranger
- Chef de produits internationaux
- Directeur clientèle
- Business Analyst
- Chargé de développement
- Coordinateur commercial
- Ingénieur commercial
- Chef de ventes
- Business Developer
- Office manager
- Administrateur des ventes à l'international
- Directeur régional de ventes

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Master 1 (420 h)

UE 1 GLOBALIZATION (6 ECTS)

- International Business Law
- Geopolitics
- Supply chain management

UE 2 INTERNATIONAL MANAGEMENT (6 ECTS)

- International Strategy and Corporate Management
- International Marketing

UE 3 FINANCIAL AND GLOBAL PERSPECTIVES (6 ECTS)

- Global digital transformation
- Financial analysis
- International currencies and exchange rate

UE 4 NÉGOCIATION ACHAT (6 ECTS)

- Marketing achat
- Relations fournisseurs
- Techniques de négociation

UE 5 NÉGOCIATION INTERNATIONALE ET LE MONDE HISPANIQUE / GERMANIQUE (bilingue) (6 ECTS)

- Internacionalização y empresa familiar / Internationales management der deutschen firmen
- Negociación y management intercultural del mundo hispano / Handelsrecht

UE 6 PROFESSIONNALISATION (30 ECTS)

- Mémoire professionnel ; Tutorat ; Intégration & Team building ; Outils professionnels

Master 2 (420 h)

UE 1 GLOBALIZATION (6 ECTS)

- Geosstrategy
- Legal Engineering of International Trade
- 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 INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATIONS (6 ECTS)

- Leadership d'équipes de vente
- International negotiations
- Projet de négociation

UE 5 NÉGOCIATION DANS LE MONDE HISPANIQUE / GERMANIQUE (bilingue) (6 ECTS)

- Module 1 in FL2 (Spanish/ German)
- Module 2 in FL2 (Spanish/German)

UE 6 PROFESSIONNALISATION (30 ECTS)

- Business Game / Challenge
- Mémoire professionnel ; Tutorat ; Intégration & Team building ; Outils professionnels

Master Management et Commerce International (MCI)

PARCOURS **NEGOCIATIONS INTERNATIONALES** **DES PROJETS COMMERCIAUX (M1, M2)**

EXEMPLE DE POSTES POSSIBLES EN ENTREPRISE PENDANT LA FORMATION DE MASTER MCI

« **NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX** » **EN ALTERNANCE**

- Gestionnaire import & export
- Business developer
- Commercial grands compte
- Consultant en commerce international
- Assistant acheteur (national et/ou international)
- Assistant négociateur (national et/international)
- Gestionnaire & administrateur des ventes
- Chargé de clientèle
- Assistant marketing
- Assistant ventes internationales
- Assistant chef de produits
- Chargé d'étude de marché
- Assistant chargé d'affaires internationales

EXEMPLE DE MISSIONS POSSIBLES EN ENTREPRISE PENDANT LA FORMATION DE MASTER MCI

« **NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX** » **EN ALTERNANCE**

- Aider à la rédaction des cahiers des charges en liaison avec les équipes d'acheteurs - Réaliser ponctuellement des études de marché sur certaines familles de produits - Mettre en place et actualiser les bases de données fournisseurs / produits
- Suivre au quotidien les fournisseurs afin de leur apporter un soutien opérationnel permanent et d'identifier rapidement les besoins d'action ou de réaction de la part de l'entreprise : incidents qualité, incidents approvisionnements...

- Assurer pour les équipes achats un rôle de veille marché permanent : détection des informations stratégiques pour l'entreprise, analyse de certains facteurs clés d'évolution du marché
- Mettre à jour en permanence la base de données fournisseurs en intégrant les nouvelles données du marché
- Identifier, grâce à des recherches spécifiques (forums achats, places de marché...), les risques fournisseurs potentiels
- Suivre les enchères sur Internet pour le compte des acheteurs et apporter un rôle de soutien administratif sur les phases de traitement d'appels d'offre (relire les appels d'offre rédigés par les acheteurs)
- Participer aux négociations avec les acheteurs
- Suivre et calculer pour les acheteurs les volumes d'achats nécessaires, selon les évolutions des niveaux de stocks
- Gérer les bons de commandes
- Assurer la production des tableaux de bord des acheteurs et/ou du département achats.
- Analyser les évolutions de performance achats
- Conclure des ventes et des contrats
- Mettre en place un système de veille informationnelle
- Analyser les besoins et les attentes du client pour apporter des solutions techniques et financières adaptées
- Participer aux études de faisabilité technique du projet
- Participer au montage financier des projets
- Reporting auprès des partenaires commerciaux
- Élaborer la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention
- Établir le plan d'actions commerciales et de prospection
- Réaliser les actions de recherche active d'opportunités
- Préparer et participer aux négociations commerciales internationales
- Rédiger des propositions commerciales personnalisées
- Mettre en place des actions de fidélisation des clients
- Gérer et développer un portefeuille clients (PME, PMI, grands comptes)
- Prospection téléphonique, physique, visites clients