

Master Management et Commerce International (MCI)

PARCOURS **NEGOCIATIONS INTERNATIONALES** **DES PROJETS COMMERCIAUX**

**MASTER 1
ET MASTER 2
OUVERTS EN
ALTERNANCE**

I PRÉSENTATION DE LA **FORMATION**

Ce diplôme universitaire vise un double objectif :

Objectif opérationnel : outre les techniques indispensables à la négociation et à la gestion des projets internationaux (marketing, financières, juridiques), cette formation met l'accent sur le savoir-faire à travers des ateliers de négociation, des séminaires dispensés par des professionnels et des stages de longue durée.

Objectif international : le master NIPC s'inscrit dans le cadre de la diversité culturelle du monde des affaires. Il permet aux étudiants, grâce à des cours de langue de très haut niveau et de culture internationale, de développer et suivre les grands projets à l'échelle internationale. Il offre aux étudiants une spécialisation dans l'une des trois grandes zones d'influence mondiales : le monde germanique, l'Amérique et le monde chinois.

Les **PLUS** de la formation :

Le master NIPC se caractérise par :

- Un enseignement dispensé majoritairement en anglais (+ de 70%)
- Une formation opérationnelle qui s'appuie sur des outils d'enseignement participatifs et créatifs (des cas concrets, des mises en situation, des jeux de rôles, des simulations)
- Une spécialisation dans l'une des trois grandes zones d'influence mondiales (Amérique, allemande, chinoise)

Il est l'un des rares masters en France qui permet aux étudiants de :

- Effectuer jusqu'à trois stages à l'étranger dans l'une des zones de spécialisation
- Pratiquer en situation deux ou trois langues étrangères vivantes parmi l'allemand, l'espagnol, l'italien, le mandarin et le portugais
- Effectuer des séjours d'études ou des doubles diplômes dans des universités étrangères de grandes renommées (Castilla-La Mancha et Jaén en Espagne, Freiburg en Allemagne, Pérouse en Italie, Taiwan à Taiwan, Riga en Lettonie)

I **COMPÉTENCES VISÉES**

- Maîtriser les mécanismes et les techniques de la négociation de haut niveau
- Elaborer une stratégie de négociation efficace dans un environnement international
- Comprendre, analyser 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

I **POURSUITES D'ÉTUDES**

Doctorat en gestion (management, marketing, ressources humaines).

I **DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS**

Les débouchés sont très variés. Il s'agit notamment des emplois de cadres dans la négociation, le service achat, les ventes et le marketing/management.

Par exemple :

- Négociateur international
- Manager de projet à l'international
- Responsable de développement à l'international
- Acheteur à l'international
- Administrateur des ventes à l'international
- Directeur régional de ventes
- Ingénieur d'affaires à l'international

I **ENVIRONNEMENT DE RECHERCHE**

En master, l'environnement de recherche est fondamental. Un séminaire de recherche permet aux étudiants qui le souhaitent de préparer leur projet de recherche pour intégrer les formations doctorales. Le Laboratoire interdisciplinaire d'étude du politique - Hannah Arendt (LIPHA) offre le principal espace de recherche, à travers ses enseignants-chercheurs, ses doctorants et aussi ses activités (les séminaires mensuels, la salle de lecture/bibliothèque et les partenariats de recherche).

I **ORGANISATION DE LA FORMATION**

Cours/TD, atelier et séminaire de septembre à avril
Stage de fin d'études

I **STAGE**

En formation initiale, des stages obligatoires sont mis en place.

Master 1 : entre mi janvier et fin août (4 à 6 mois)

Master 2 : entre mi octobre et fin janvier (2 à 3 mois) et entre mi avril et fin octobre (4 à 6 mois)

I **MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES**

- Examen oral et écrit
- Contrôle continu
- Projet de fin d'étude

I **NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT**

Bac + 3

I **MODALITÉS D'ADMISSION EN FORMATION INITIALE**

Master 1 (niveau Bac +3) : sur dossier

Master 2 (niveau Bac +4) : sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEIC/TOEFL pré-requis : 800 points au TOEIC ; ou 85 points au TOEFL

Master Management et Commerce International (MCI)

PARCOURS **NEGOCIATIONS INTERNATIONALES** **DES PROJETS COMMERCIAUX**

I MODALITÉS D'ADMISSION EN FORMATION CONTINUE

Le parcours Négociations Internationales des Projets Commerciaux du master MCI est ouvert à la formation continue.

Nous vous invitons à prendre directement contact avec le service de la formation continue afin de constituer votre dossier.

Responsable relais FC-FA
Farida Nabet - bureau 229 - farida.nabet@u-pec.fr

I MODALITÉS D'ADMISSION EN FORMATION PAR ALTERNANCE

L'admission en master Négociations Internationales des Projets Commerciaux en contrat d'apprentissage et de professionnalisation se fait sur dossier - après étude des candidatures par une commission pédagogique - et entretien.

Contact : alternance-aei@u-pec.fr

I CANDIDATURE

Formation initiale

- Étudiants ou adultes en reprise d'études : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>
- Étudiants internationaux (procédure Campus France) : consultez le site www.campusfrance.org
- Étudiants internationaux (hors Campus France) : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>

Pour plus d'informations, contactez la scolarité du diplôme.

Formation par alternance

Téléchargez le dossier de candidature sur le site de l'AEI International School rubrique Alternance <https://aei.u-pec.fr/alternance>

I RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Mme Wafa Akrouf : benromdhane@u-pec.fr

I SCOLARITÉ

Accueil licences et masters
Bâtiment T - Niveau dalle - Bureau 032
Campus Centre de Créteil
61, avenue du Général de Gaulle
94010 Créteil cedex
01 45 17 18 87/88/89
scola.accueil-aei@u-pec.fr
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 16h

