

Master Management et commerce international parcours Négociations internationales des projets commerciaux

Domaine :

Droit – Economie – Gestion

Distinction :

Management et commerce international

UFR/Institut :

-

Type de diplôme :

Master

Prerequisites for enrolment :

Bac + 3

Niveau de diplôme :

Bac + 5

Level of education obtained after completion :

Niveau I

City :

Créteil – Campus Centre

Length of studies :

2 ans

Accessible as :

Initial Training,
Employee training,
Alternate training (program where the time is shared between courses and professional experience)

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 + 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, chinois)

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)

Targeted skill(s)

- 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

Further studies

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

Career Opportunities

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

Environnement de recherche

Laboratoire de recherche

Organisation de la formation

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

Stage / Alternance

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

Master 1: février à septembre (4 à 6 mois)

Master 2: octobre à décembre (2 à 3 mois) et mai à septembre (4 à 5 mois)

Test

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

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 : TOEFL, TOEIC

Modalités d'admission en formation continue

Admission sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEFL, TOEIC

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

Modalités d'admission en formation par alternance

Admission sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEFL, TOEIC

Nous vous invitons à prendre directement contact avec le service de la formation apprentissage afin de constituer votre dossier :
alternance-aei@u-pec.fr

Candidature

Formation initiale

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>

- Etudiants internationaux (procédure Campus France) : consultez le site www.campusfrance.org

- Etudiants internationaux (hors Campus France) : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>

Formation par alternance :

Dossier de candidature en contrat de professionnalisation

Dossier de candidature en contrat d'apprentissage

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

Scolarité

Accueil licence et master

Bâtiment T - Niveau dalle - Bureau 16

Campus Centre de Créteil

61, avenue du Général de Gaulle

94010 Créteil cedex

01 45 17 18 86 /87 /88 /89

aei.communication@u-pec.fr

Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 16h

