

Field of study **Arts, Literature and
Languages Management, Economy,
Communication**

Training available in

Apprenticeship

Initial training

Continuing education

How to apply :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/en/formation/applications-and-enrolment/applications>

Course venue :

Campus Marne la Vallée - Champs sur Marne - Bâtiment Copernic 5 Boulevard Descartes 77420 Champs-sur-Marne

Calendar :

Work-study schedule: Three days (M, T, W in M1, W, T, F in M2) at university, two days at a company (CFA calendar)
<https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/suivi-des-cours/calendriers>

Contacts :

Isabelle MORNAT
Academic coordinator
responsables-mcit1@univ-eiffel.fr
responsables-mcit2@univ-eiffel.fr

Coralie PARISOT (M1-M2)
Academic secretary
secretariat-mcit@univ-eiffel.fr
Phone number : 01 60 95 76 91
Building : Copernic
Office : 3B160

Laurène SANCHEZ (M1-M2)
Responsable professionnalisation
rp-mcit@univ-eiffel.fr

More information :

For further details :
<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/international/etudiants-internationaux>
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :
sio@univ-eiffel.fr / Tel : +33 1 60 95 76 76



Master's degree Applied Foreign Languages Trilingual International Trade



UFR de Langues, Cultures et Sociétés (LCS)

Master's degree M1 M2

TO GET THERE

The Master's in Applied Foreign Languages, International Trade programme is open to applicants in initial training (holders of a Licence degree), vocational training (employed adults over 26, who finished their initial training over two years ago), and those who have received Validation of Acquired Experience (VAE). Application assessed by the pedagogical team and language test (written or oral) for certain candidates from degrees where the second language (German, Spanish, Chinese) is optional. Interview with selected candidates (with a written test for the English/Chinese option).

ACQUIRED SKILLS

- Communicate at a high level and negotiate in professional situations in two foreign languages.
- Draft commercial documentation in a foreign language.
- Develop general knowledge relating to foreign countries: civilisation, commercial integration, geostrategy, geopolitics.
- Master management tools: financial, legal.
- Undertake foreign market research.
- Prospect for clients or suppliers overseas, attend international trade fairs.
- Manage the supply chain and distribution overseas.
- Manage international trade relations and the chain of documentation, from the quote request to the final payment (sales administration).
- Coordinate relations with auxiliaries of international trade operators (forwarding agents, transporters, customs agents, insurers, banks, public or professional support bodies, public authorities).

YOUR FUTURE CAREER

Job opportunities at senior executive level (collective agreement level 1).
Sales engineer or assistant, product manager, project manager, marketing manager, manager
PhD (CIFRE)

BENEFITS OF THE PROGRAM

Linguistic skills: 70% of classes are taught in a foreign language. The course provides in-depth knowledge of foreign cultures and countries in relation with international trade, as well as a good trilingual command of intercultural negotiation techniques. Mandatory work placements: M1 - work placement of minimum eight weeks at the end of Semester 2. M2 - work placement of six months during Semester 2. Work-study format possible in M1 and M2. International student recruitment.

More information



PROGRAM

SEMESTER 1

Langues de spécialité (ECTS:10)

- Anglais langue écrite
- Anglais pratique orale
- Allemand langue écrite
- Chinois langue écrite
- Espagnol langue écrite
- Allemand pratique orale
- Chinois pratique orale
- Espagnol pratique orale

Cultures et sociétés (ECTS:4)

- Cultures et sociétés des pays anglophones
- Allemand cultures et sociétés
- Chinois cultures et sociétés
- Espagnol cultures et sociétés

Méthodologie (ECTS:2)

- Projet Professionnel Tutoré
- Suivi de la professionnalisation

Commerce international (ECTS:7)

- Droit du commerce international
- Economie du commerce international
- Logistique internationale
- Etude marketing des marchés étrangers

Outils informatiques (ECTS:3)

- Outils informatiques en entreprise

Négociation commerciale interculturelle (ECTS:4)

- Négociation en anglais
- Conférences Culture générale
- Allemand-négociation
- Chinois-négociation
- Espagnol-négociation

SEMESTER 2

Langues de spécialité (ECTS:5)

- Anglais langue écrite
- Communication en contexte professionnel
- Allemand langue écrite
- Chinois langue écrite
- Espagnol langue écrite
- Allemand communication en contexte professionnel
- Chinois communication en contexte professionnel
- Espagnol communication en contexte professionnel

Cultures et sociétés (ECTS:3)

- Cultures et sociétés des pays anglophones
- Allemand cultures et sociétés
- Chinois cultures et sociétés
- Espagnol cultures et sociétés

Economie et gestion financière (ECTS:5)

- Techniques financières du commerce international
- Logistique internationale : Incoterms et cotations
- Intégrations régionales hors Europe
- Stratégies et compétitivité internationales

Droit des Affaires (ECTS:4)

- Droit des Affaires domaine anglophone
- Allemand droit des Affaires
- Chinois Droit des affaires
- Espagnol Droit des Affaires

Négociation commerciale interculturelle (ECTS:4)

- Cadre théorique de la négociation interculturelle
- Négociation en anglais
- Allemand-négociation
- Chinois-négociation
- Espagnol-négociation

Professionalisation à l'International (ECTS:9)

- Projet Professionnel Tutoré
- Stages/apprentissage
- Suivi de la professionnalisation/conférences métier
- UEO DDRS

SEMESTER 3

Environnement juridique et financier (ECTS:6)

- Techniques de financement et mode de paiement
- Gestion des investissements
- Droit des contrats internationaux
- Comptabilité générale

Marketing et techniques du commerce international (ECTS:8)

- Stratégie et gestion des firmes internationales
- Marketing stratégique international
- Marketing Mix
- Prospecting et sourcing
- Logistique internationale - Douane

Négociation commerciale interculturelle (ECTS:2)

- Négociation en anglais
- Allemand-négociation
- Chinois-négociation
- Espagnol-négociation

Anglais de spécialité (ECTS:5)

- Anglais langue écrite
- Anglais pratique orale

Langue B de spécialité (allemand ou chinois ou esp.) (ECTS:5)

- Allemand langue écrite
- Chinois langue écrite
- Espagnol langue écrite
- Allemand pratique orale
- Chinois pratique orale
- espagnol pratique orale

Cultures et sociétés (ECTS:4)

- Cultures et sociétés des pays anglophones
- Allemand cultures et sociétés
- Chinois cultures et sociétés
- Espagnol cultures et sociétés

SEMESTER 4

Professionnalisation à l'international (ECTS:30)

- Stages/apprentissage/ rapport, soutenance en LV étrangère