

Domaine Arts, lettres, langues
Management, économie et gestion,
communication

Formation disponible en

Formation en alternance

Formation initiale

Formation continue

Modalités de candidature :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures>

eCandidat et/ou Etudes En France

eCandidat : <https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/nouveaux-arrivants/candidatures>

Etudes En France : <https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/nouveaux-arrivants/candidatures/campus-france-ce>

Pour candidater :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures>

RNCP : **39263**

Lieux de formation :

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

Calendrier :

Organisation de l'alternance : 3 journées (L,M, M en M1, M, J,V en M2) à l'Université, 2 jours en entreprise (calendrier CFA)

<https://lcs.univ-gustave-eiffel.fr/inscriptions-et-rentree/suivi-des-cours/calendriers>

Contacts :

Andrea OTERO PERDOMO

Responsable de mention

responsables-mcit1@univ-eiffel.fr

responsables-mcit2@univ-eiffel.fr

Sandrine SOUKAI

Responsable de formation

responsables-mcit1@univ-eiffel.fr

Emmanuel VINCENOT

Responsable de formation

responsables-mcit2@univ-eiffel.fr

Coralie PARISOT (M1-M2)

Secrétaire pédagogique

secretariat-mcit@univ-eiffel.fr

Téléphone : 01 60 95 76 91

Bâtiment : Copernic

Bureau : 3B160

Claire CONILLEAU (M1-M2)

Responsable professionnalisation

rp-mcit@univ-eiffel.fr

Plus d'informations :

Service Information,

Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : -33 1 60 95 76 76

Master Langues Etrangères appliquées

Commerce international trilingue

UFR de Langues, Cultures et Sociétés (LCS)

Master M1 M2

POUR Y ACCÉDER

Le Master LEA Commerce International Trilingue est ouvert en formation initiale (personnes titulaires d'une licence), en formation continue (adultes de plus de 26 ans, insérés dans la vie active et ayant quitté la formation initiale depuis plus de deux ans), et aux personnes titulaires d'une Validation des Acquis de l'Expérience. Examen du dossier par l'équipe pédagogique et test de langues (écrit ou oral) pour certains candidats venant de filières où la seconde langue (allemand, espagnol, chinois) est optionnelle.

COMPÉTENCES VISÉES

- Communiquer à haut niveau et négocier en situation professionnelle dans deux langues étrangères.
- Élaborer de la documentation commerciale en langue étrangère.
- Disposer d'une culture générale relative aux pays étrangers : civilisation, intégration commerciale, géostratégie, géopolitique.
- Maîtriser les outils de gestion : financière, juridique.
- Réaliser des études de marchés étrangers.
- Prospecter des clients ou des fournisseurs à l'étranger, participer à des salons internationaux.
- Gérer la supply chain et la distribution vers l'étranger.
- Créer les relations commerciales internationales et la chaîne documentaire de la demande d'offre au paiement final (ADV).
- Coordonner les relations avec les auxiliaires des opérateurs de commerce international (transitaires, transporteurs, agences en douane, assureurs, banques, organismes de soutien publics ou professionnels, collectivités publiques).

APRÈS LA FORMATION

Emplois de niveau cadre supérieur (niveau 1 conventions collectives). Assistant ou ingénieur commercial, chef de produits, chefs de projets = chef de projet

LES PLUS DE LA FORMATION

Stages obligatoires : M1 stage de huit semaines minimum à la fin du second semestre. M2 stage de six mois au second semestre. Possibilité d'alternance en M1 et en M2. Recrutement international des étudiants. Compétences linguistiques: 70% des enseignements sont dispensés en LVE. La formation fournit une connaissance approfondie des cultures et pays étrangers en relation avec le commerce international, ainsi qu'une bonne maîtrise trilingue des techniques de la négociation interculturelle. Possibilité de faire une partie de sa formation à l'étranger dans le cadre d'une mobilité internationale

Plus d'informations



PROGRAMME

SEMESTRE 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 Professional 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
- Informatique des sites Web

Négociation commerciale interculturelle (ECTS: 4)

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

SEMESTRE 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

SEMESTRE 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

SEMESTRE 4

Professionnalisation à l'international (ECTS: 30)
- Stages/apprentissage/ rapport, soutenance en LV étrangère