

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 20741**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

MASTER : MASTER Langues Etrangères, Affaires et Commerce, sp. Négociateur Trilingue en Commerce International

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université du Maine - Le Mans, Université d'Angers	Président de l'université du Maine, Président de l'Université d'Angers, Recteur, Chancelier des Universités

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

136 Langues vivantes, civilisations étrangères et régionales, 136g Langues étrangères appliquées au tourisme, au commerce international, aux affaires, à la documentation ; Interprétariat et traduction, 312m Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'étudiant maîtrise plusieurs langues étrangères et est formé à la maîtrise des éléments suivants dans le domaine du Commerce international : prospection, conseil, vente, achat, négociation et établissement de contrats, analyse de marchés, gestion de projets, gestion d'équipe, logistique des transports internationaux, droit commercial international.

Il possède la connaissance des produits et des marchés français et étrangers et se situe comme l'interface clients - fournisseurs et est capable d'établir et de comprendre les bilans financiers et commerciaux, et d'utiliser de solides compétences en informatique appliquée à l'entreprise.

Dans le Parcours Vin, il possède une connaissance approfondie des produits, des terroirs, des cépages, des procédés de vinification et des marchés français et étrangers.

Eléments spécifiques à l'Université du Maine - Le Mans

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Le titulaire de ce diplôme connaît l'entreprise française et étrangère et ses modes de fonctionnement dans des environnements commerciaux et culturels multiples, variés et complexes.

L'étudiant titulaire du Master a acquis une connaissance approfondie des marchés extérieurs des services et des outils lui permettant de participer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie d'internationalisation

Les compétences techniques et linguistiques acquises durant la formation permettent aux étudiants d'être rapidement opérationnels et de s'insérer dans les services commerciaux des entreprises et organismes français et étrangers ayant une activité à l'international.

Cette formation trilingue à très forte orientation stratégique et opérationnelle donne des atouts supplémentaires non négligeables pour une insertion rapide et favorise une évolution de carrière vers des postes à responsabilité au sein des entreprises.

Les spécialistes trilingues du commerce international des services maîtrisent les outils et les techniques nécessaires pour analyser les modes de fonctionnement et de gestion des entreprises multinationales et multiculturelles avec prise en compte des contraintes et des complexités des marchés internationaux du secteur des services dans leurs relations avec le management interculturel et les zones géographiques concernées.

Ce professionnel maîtrise plusieurs langues étrangères : expression spontanée et courante, claire et structurée sur des sujets complexes tant dans la vie sociale que professionnelle ; compréhension d'une vaste gamme de textes techniques et juridiques applicables au domaine de la négociation et au secteur des services.

Il est compétent en commerce international : prospection, vente, achat, établissement de contrats, analyse de marchés ; il connaît les produits et les marchés français et étrangers, il joue le rôle d'interface entre clients et fournisseurs, il est capable de dresser des bilans financiers et commerciaux. Il possède des compétences transversales : informatique appliquée à l'entreprise ; maîtrise des logiciels de comptabilité, de gestion, de fichier-clients et de prospection de marchés ; techniques rédactionnelles et de traduction.

Il est capable de négocier en langues étrangères au service d'entreprises françaises ou étrangères dans des environnements culturels multiples, variés et complexes.

A la fin du Master 2, le diplômé a acquis les capacités indispensables pour :

- posséder les techniques de gestion de projets d'entreprise et de gestion de groupe ;
- maîtriser les techniques de négociation internationale ;
- savoir évoluer dans un environnement multiculturel et multilingue en France et à l'étranger ;
- maîtriser les procédures en Droit des Sociétés et les pratiques en contrats, finances et transports internationaux ;
- diagnostiquer les besoins spécifiques des fournisseurs et des clients de son entreprise ;
- identifier et prospector clients et fournisseurs et gérer les fichiers afférents ;
- connaître les produits et les techniques de marketing international liées à son domaine d'intervention ;
- identifier, problématiser et synthétiser un ou des thèmes d'études, d'enquêtes ou missions en France ou à l'étranger ;
- savoir établir et exploiter des bilans financiers et enquêtes de consommation ;

- maîtriser les logiciels et techniques informatiques appliqués à son domaine d'activité.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

*Postes de cadres dans les secteurs économiques et industriels ayant des relations avec l'étranger : cabinets-conseils, banques, PME et PMI exportatrices, sociétés multinationales, Chambres de Commerce et d'Industrie et postes d'exportation économique à l'étranger, responsable ou assistant import-export, responsable de l'administration des ventes, responsable du service achat, chef de produit.

*Postes de cadres dans les secteurs de la vente et de l'achat de vins et spiritueux, sur les marchés nationaux et internationaux, pour le compte de groupements d'achats, de moyennes et grandes surfaces en France et à l'étranger, pour le compte de négociants en vins français et étrangers. Fonctions de conseils vente-achat-marketing dans les postes d'exportation économique à l'étranger et auprès de viticulteurs français et étrangers.

*Responsable ou assistant import-export, secrétaire de direction bilingue ou trilingue, secrétaire commerciale, responsable ou assistant de l'administration des ventes, responsable ou assistant du service achat, chef de produit ou assistant de chef de produit.

Responsable commercial

Elabore et propose à la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. Détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. Anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise.

Chef des ventes

Met en oeuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par la direction ou avec elle. Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...). Anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats. Répartit et gère les budgets (structure, promotion, publicité). Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires. Négocie avec les clients importants.

Chef de produit

Assure la responsabilité ou participe au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, d'un service ou d'une ligne de services, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché. A partir d'une analyse de marché (informations du terrain, études externes) et en fonction des objectifs de l'entreprise, propose une définition du produit, conçoit les plans d'action commerciale et les campagnes promotionnelles. Suit l'évolution commerciale de sa gamme, assiste la force de vente, coordonne les activités qui concourent à la réalisation du plan marketing (marketing)/produit. Peut être responsable des résultats. Peut aussi, dans les entreprises industrielles, suivre la production et veiller à la qualité.

Chef du service clients

Organise et gère le suivi administratif des commandes des clients. Assure l'interface entre les services commerciaux, techniques, comptables et informatiques, de l'enregistrement de la commande à la livraison. Recherche la concordance entre les impératifs commerciaux et les contraintes de la production (application des tarifs, délais, flux de production, remises, conditions de livraison, avoirs et litiges). Encadre une équipe d'assistants d'administration commerciale plus ou moins importante (vente par correspondance...).

Marchandiseur/Marchandiseuse (merchandiser)

Conçoit et met en oeuvre l'organisation extérieure des points de vente (implantation, présentation...) à partir de l'analyse des linéaires (rayons) et de l'étude du comportement des consommateurs, de façon à rendre les produits actifs et attractifs indépendamment du rôle du vendeur. Cherche à améliorer, dans l'intérêt du distributeur et du fournisseur, la rentabilité du linéaire et à satisfaire le consommateur en le guidant dans ses choix.

Acheteur/Acheteuse (commerce)

Assure la responsabilité des achats d'une ligne de produits distribués par l'entreprise. Gère l'interface entre les fournisseurs et les responsables commerciaux des magasins. Propose, puis détermine, les collections ou les assortiments. Prospecte les fournisseurs potentiels, négocie les prix et les conditions d'achat. Gère sa ligne de produits dans le cadre de la politique commerciale définie par la direction.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1703 : Management et gestion de produit

M1704 : Management relation clientèle

D1506 : Marchandisage

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le Master est une **formation trilingue** avec les choix de langues suivants :

ANGERS : **Anglais - Allemand, Anglais - Espagnol, Anglais - Italien et Anglais - Français (pour étudiants étrangers)** .

Le Mans : **Anglais-Allemand, Anglais-Espagnol**

Chaque semestre du Master totalise 30 ECTS, soit pour le Master complet 120 ECTS.

Pour une description du Master 1 se référer aux sites Web de l'Université d'Angers et de l'Université du Maine - Le Mans.

Le Master 2 offre au choix de l'étudiant les 3 parcours suivants :

Négociateur Trilingue International Polyvalent (1), ANGERS

Négociateur Trilingue en Commerce International Appliqué au domaine du Vin (2). ANGERS

Négociateur Trilingue en Commerce International des Services (3), LE MANS

Cette formation professionnalisée inclut des **stages** ou missions

- obligatoires, de 4 à 6 mois,
 - en entreprises françaises (étudiants non francophones) ou étrangères (étudiants français),
 - contractualisés par convention universitaire ou contrat de travail,
- évalués par une soutenance et la réalisation d'un mémoire intégrant un rapport de stage et une étude spécialisée approfondie.

Contenus et organisation du M2 :

Organisation : Semestre 3 **Outils de spécialisation** + Semestre 4 **Spécialisation professionnelle** en 2 parcours distincts.

Semestre 3 UE1, Aptitudes professionnelles : ANGERS : Sociologie de l'Entreprise et Recrutement, Gestion de projets.

LE MANS : Connaissance de l'entreprise, Méthodologie et gestion de projets

UE2 Négociation internationale : Négociation Internationale en Anglais, Connaissance de l'Environnement Culturel et Economique en Allemand (ANGERS et LE MANS), Espagnol (ANGERS et LE MANS), Italien (ANGERS) ou Français (ANGERS). UE 3 Droit et Contrats : Droit des Sociétés, Contrats Internationaux, Transports internationaux.

UE 4 Finances :

ANGERS :Fiscalité de l'Entreprise, Pratiques Financières.

LE MANS : Financement des activités à l'international

Semestre 4 UE5 Langues appliquées : Langue de spécialité en Anglais, Langue de Spécialité en Allemand (ANGERS et LE MANS), Espagnol (ANGERS et LE MANS), Italien (ANGERS) ou Français (ANGERS), Environnement culturel et économique des pays anglophones (ANGERS et LE MANS), germanophones (LE MANS) ou hispanophones (LE MANS). UE6 Stratégies : ANGERS : Marketing International, Parcours 1 Polyvalent : Stratégies de la Négociation, Parcours 2 Vin : Connaissance des produits viti-vinicoles (œnologie).

LE MANS (Parcours 3) : Marketing international des services, Environnement et stratégies d'internationalisation des services.

UE7 Cas pratiques : Contrats internationaux, Approches pratiques de Négociation Internationale, Informatique appliquée et systèmes d'information

UE8 Stage ou Mission et Mémoire.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) en termes de % enseignants/professionnels.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) en termes de % enseignants/professionnels.
En contrat de professionnalisation	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) en termes de % enseignants/professionnels.
Par candidature individuelle	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) en termes de % enseignants/professionnels.

Par expérience dispositif VAE	X	Jury des validations d'acquis de l'expérience de l'université (enseignants chercheurs et professionnels)
-------------------------------	---	--

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie	X	
Accessible en Polynésie Française	X	

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Certifications reconnues en équivalence : Université du Maine. Université d'Angers.	Réseau de partenaires internationaux : *Royaume-Uni, République d'Irlande, USA, Canada (Québec), Australie, Suède, Danemark, Allemagne, Autriche, Espagne, Argentine, Mexique, Italie. *ISEP. *Convention avec l'Institut Français d'Athènes (Grèce), à partir du 1er octobre 2008. *Projet avec l'Université de Logrono (Espagne). Eléments spécifiques à l'Université du Maine - Le Mans Réseaux de partenaires internationaux (entreprises et universités) Canada, Etats-Unis, Allemagne, Espagne, Europe de l'Est, Royaume-Uni, Thaïlande, Taïwan, Amérique Latine, Grèce, etc. ISEP

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril 2002 publié au JO du 27 avril 2002

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Eléments spécifiques à l'Université d'Angers

Arrêté d'habilitation pour le Master NTCl (période 2008-31 aout 2012) identifié avec le n°20081430 date du 10 octobre 2008

Eléments spécifiques à l'Université du Maine - Le Mans

Code dossier 20081467

Arrêté d'habilitation : 17/10/2008

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Eléments spécifiques à l'Université d'Angers

2009 : 41, 12H, 29 F.

2008 : 29, 6H, 23 F

2007 : 32, 10H, 22 F

Direction des Enseignements et de la Vie Étudiante (D.E.V.E.)

<http://www.univ-angers.fr/pagdiv.asp?ID=1130&langue=1>

Le Service universitaire d'information, d'orientation et d'aide à l'insertion professionnelle

<http://www.univ-angers.fr/accueilcomp.asp?ID=9&langue=1>

Autres sources d'information :

<http://www.univ-lemans.fr>

<http://www.univ-angers.fr>

[Université d'Angers](#)

[Université du Maine](#)

Lieu(x) de certification :

Université du Maine - Le Mans : Pays de la Loire - Sarthe (72) [Le Mans]

Université d'Angers : Pays de la Loire - Maine-et-Loire (49) [Angers]

Université du Maine

Université d'Angers

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Université du Maine

Université d'Angers

Historique de la certification :

Éléments spécifiques à l'Université d'Angers

Renouvellement de Master ouvert en 2004 venant après création d'un DESS en 1995

Éléments spécifiques à l'Université du Maine - Le Mans

Transformation du Parcours trilingue LEA intégré dans la spécialité « Affaires Internationales et Gestion des Organisations » du Master « Audit et Management » (contrat 2004/2007), faisant suite au D.E.S.S. « Langues et Interculturalité Appliquées au Commerce International des Services »