



2 février 2023

**PRESENTATION DU PARCOURS
COMMERCE INTERNATIONAL -
L3 LEA - UT2J**

Devenir des étudiants M2 LEA CI

(source: Miquel Lozano - déc.2022)

40%

30%

15%

15%

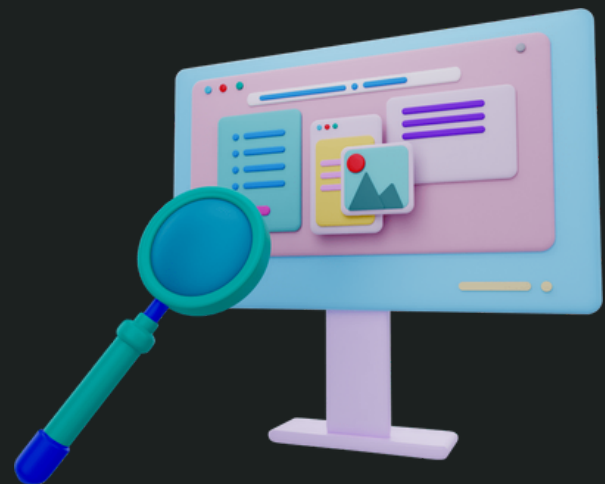
*Commercial
export
(business
developer -
area manager)*

Achats

*Transit -
Transport-
Logistique*

Marketing

Métiers du CI et Formation LEA



Savoir dresser le portrait (qualitatif et quantitatif) de marchés étrangers, savoir les prospector

...

...identifier des prospects (clients potentiels) pour développer les parts de marché d'une entreprise...



...échanger avec les clients potentiels (salons, rencontres physiques...) pour faire connaître la marque ou les transformer en suspects...



...suivre ou organiser l'acheminement des biens/services, et la satisfaction des clients existants pour améliorer la qualité du produit ou de la relation commerciale...



Des métiers en mutation

- Digitalisation des pratiques
- Responsabilité Sociale des entreprises et enjeux écologiques
- Réflexion sur la marque employeur...



Les atouts d'un·e étudiant·e LEA

- Profils interculturels
- Expérience professionnelle (stages) en lien avec la formation
- Capacités d'adaptation
- Flexibilité d'apprentissage

Comment exploiter ces atouts en L3?





Contenus
d'enseignement
au S5 (503 et
505)



Contenus
d'enseignements
au S6 (603, 604,
605)



*Anticiper l'avant
et l'après L3.*