

LICENCE PROFESSIONNELLE METIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Présentation de la formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des cadres intermédiaires : sous la responsabilité du chef d'entreprise en PME ou d'un cadre
- Métiers de la négociation : développement ou animation de l'activité commerciale, ou des achats à l'international
- Métiers de la gestion des échanges internationaux : administration des ventes export, gestion des achats, ou logistique internationale

QUE SONT DEvenus.NOS ANCIEN.NES ÉTUDIANT.E.S ?

- Contrats en France ou à l'étranger
 - Comme assistant.e.s import - export / ventes / marketing / achat, dans la douane, dans la communication (e-reputation)
 - Chez Dassault, Safran, L'Oréal, Thalès, Pierre Fabre, Tesalys, DHL...)
 - Souvent, des contrats ont été proposés juste après le stage.
- Poursuite d'études en alternance (TBS, TSM, MBA, ESG, ICD, Écoles de marketing, Masters en Achat et Supply Chain,
- Années de césure pour développer leur propre entreprise, assistanat à l'étranger...

COMPETENCES VISÉES

- Prospecter, développer et suivre un portefeuille de clients ou de fournisseurs

→ organiser des actions de prospection, participer sur le terrain au développement des ventes, préparer les négociations

- Assurer une gestion administrative et opérationnelle des dossiers d'import-export

→ logistique, chaîne documentaire, paiements

- Utiliser les technologies de l'information et de la communication.

→ dans un contexte international tant à l'oral qu'à l'écrit → compétences en langues étrangères, anglais et espagnol

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Enseignements : 1/3 assurés par des professionnels en poste en entreprise
- Conférences assurées par des acteurs économiques régionaux
- Mission tutorée : projet à mener pour une entreprise dans le domaine de l'import ou de l'export (étude de marché, prospection, préparation d'un salon, démarche de certification ...)
- Stage : entre 4 et 6 mois en France ou à l'étranger dans le domaine du commerce international (début mars- fin août)

Code de l'UE	Nom de l'UE	ECTS	Volume horaire
UE 501	ÉTUDES DES MARCHÉS INTERNATIONAUX	2	20
UE 502	STRAGÉGIE MARKETING À L'INTERNATIONAL	5	60
UE 503	NÉGOCIATIONS COMMERCIALES À L'INTERNATIONAL	5	60
UE 504	OPÉRATIONS DOUANIÈRES ET LOGISTIQUE INTERNATIONALE	4	50
UE 505	ANGLAIS DES AFFAIRES ET COMMUNICATION EN LANGUE ANGLAISE	7	70
UE 506	ESPAGNOL DES AFFAIRES ET COMMUNICATION EN LANGUE ESPAGNOLE	7	70
UE 601	STAGE	12	
UE 602	PROJET TUTEURÉ	10	120
UE 603	DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL	2	25
UE 604	ASPECTS FINANCIERS INTERNATIONAUX	2	25
UE 605	E-COMMERCE	2	20
UE 606	CONFÉRENCES – acteurs économiques internationaux	2	30

POSSIBILITÉ DE PARTICIPER À UN CONCOURS : LE PRIX MARCO POLO



Un étudiant vainqueur du prix export Marco Polo 2018 : mission ouverture d'une filiale au Canada.
On attend la relève !



II. STAGES ET PROJETS TUTORÉS



LE STAGE

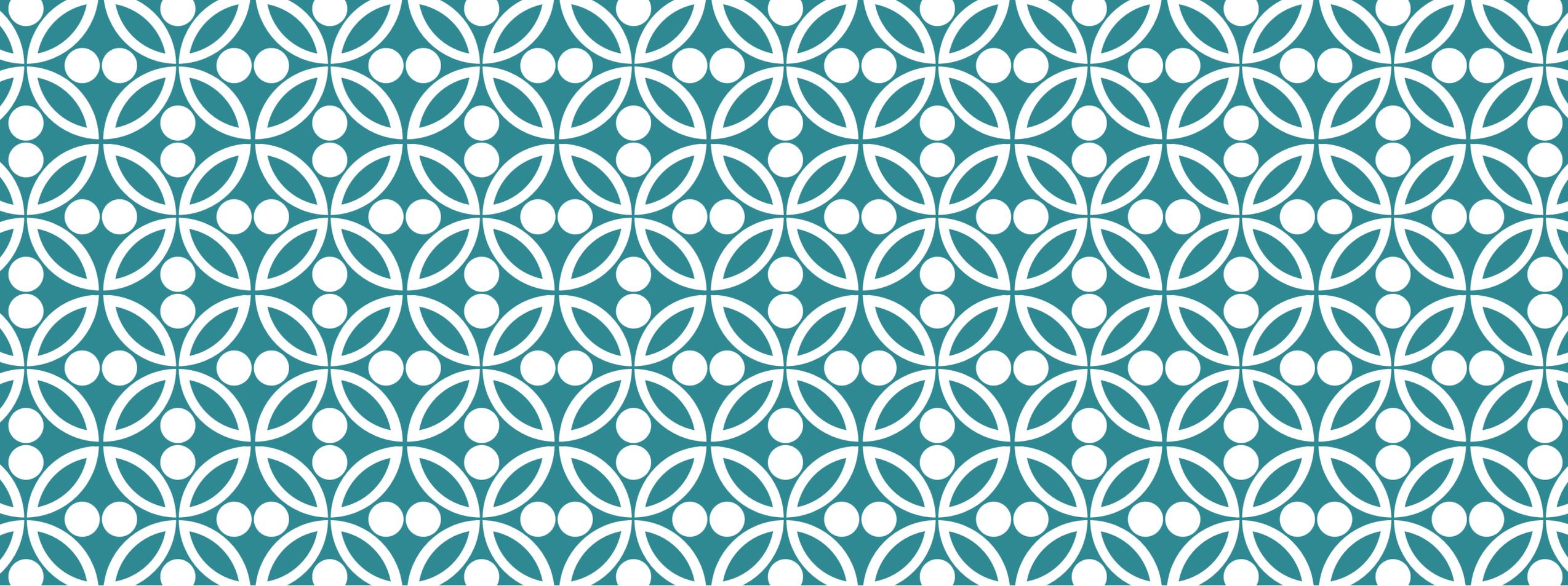
- Stage obligatoire de 4 mois, à partir de début mars
- Un tremplin pour entrer dans la vie professionnelle
 - Intérêt de démarrer les recherches tôt et de trouver un stage dont les missions correspondent totalement aux attentes de la licence et à vos projets professionnels dans le domaine du CI
- Possibilité de le réaliser à l'étranger
 - Aides financières dans ce cas : bourse Erasmus pour les stages en Europe

PROJETS TUTORES 2018-2022

- Etude des marchés anglais et saoudien du chocolat
- Etude du marché européen des dispositifs d'aide au guidage des déficients visuels dans les lieux d'accueil du public
- Enquête sur le marché US de la décoration intérieure
- Etude du marché européen des systèmes de contrôle des pales d'éoliennes
- Prospection marché espagnol cadeaux d'entreprise
- Veille réglementaire produits bio marché US
- Prospection pour une entreprise de cosmétiques bio
- Étude de marché pour une assurance mutualiste

ORGANISATION DES PROJETS TUTORÉS

- Groupes de 3/5 étudiants
- Travail en **autonomie**
- Lien direct avec l'entreprise (objectifs fixés par l'entreprise, réunions régulières avec les responsables)
- Plusieurs enseignants pour vous conseiller et vous donner des outils
- Évaluation : deux soutenances, avec des dossiers à rendre en amont



III. RECRUTEMENT ET CONTACTS



RECRUTEMENT

- Un dossier à déposer sur E-candidat, du 06/02 au 24/03
- Un entretien avec des enseignants d'anglais, d'espagnol et de matières appliquées

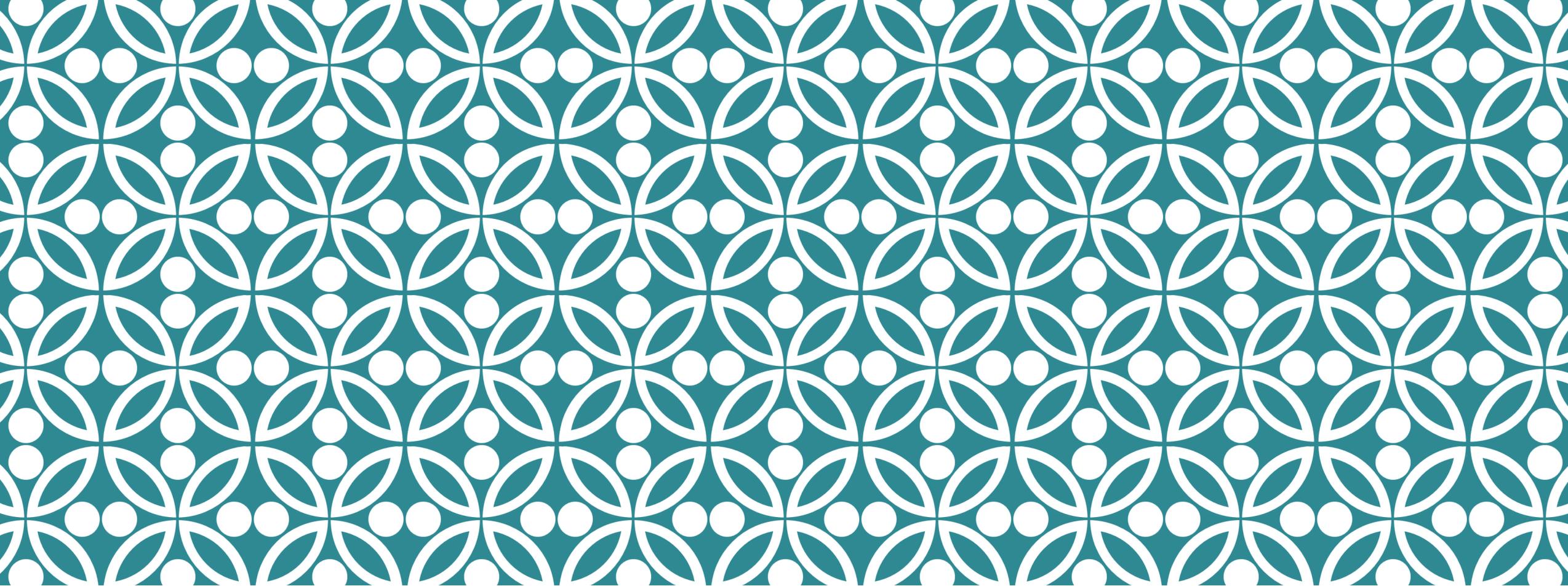
RESPONSABLES PÉDAGOGIQUES ET ADMINISTRATIFS

- Responsables pédagogiques :

M. BONNEIL et Mme GRIMAL, lpro-commerce-international@univ-tlse2.fr

- Responsables administratifs :

Mme ALLEN, licences3.lea@univ-tlse2.fr



MERCI DE VOTRE ÉCOUTE

Licence Professionnelle MCI