



BAC+5  
NIVEAU 7

**MASTER**

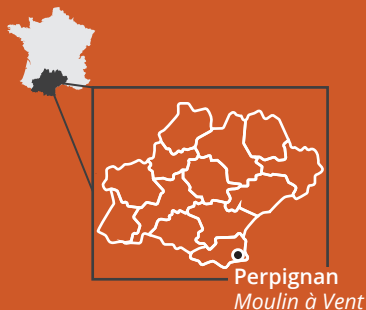
# Management et commerce international

## PARCOURS INTERNATIONAL TRADE AND MARKETING

Formation accessible en :

- Formation initiale
- Formation en alternance
- Formation continue

## LOCALISATION



## RECRUTEMENT

### NIVEAU

Etre titulaire d'un diplôme Bac + 3 ou tout diplôme jugé équivalent par la commission pédagogique.

### MODALITÉS D'ADMISSION

**Master 1** : candidatures via l'application eCandidat : <https://candidatures.univ-perp.fr>

**Master 2** : candidatures sur dossier ; contacter le secrétariat pédagogique de la formation

## OBJECTIFS

Ce master diplôme national de l'enseignement supérieur octroie le grade universitaire de master. Cette formation vise l'acquisition des compétences fondamentales et spécifiques des métiers du commerce et du marketing, mais également de gestion de projets pour de futurs managers de département commercial, marketing ou futurs dirigeants. Renforcé par la dynamique de recherche de notre Institut et du laboratoire dont il dépend, il s'articule autour d'enseignements d'enseignants-chercheurs et de professionnels favorisant l'élaboration d'un projet professionnel et personnel. Ce master cible également la dimension multiculturelle et internationale par notamment la pratique élevée des langues lors des enseignements. Ce programme permet de prendre en compte la diversité et les spécificités des publics d'étudiants accueillis en formation initiale et en formation continue.

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION



Cette formation, accessible dès la 1<sup>ère</sup> année en alternance, vise à former les futurs cadres et dirigeants évoluant dans un contexte économique international ou la nécessité d'une flexi-adaptation permanente aux marchés densifie la prise de risque. La capacité à connaître les contextes, à sourcer et convertir les informations en décisions sont les clés d'une stratégie de conquête, de redéploiement ou de développement.

L'appropriation d'outils marketing, d'analyses quantitatives, de gestion de projet SCM permet l'élaboration de stratégies et d'opérations commerciales pertinentes à implémenter face aux challenges commerciaux. Tout au long du cursus les étudiants sont impliqués dans les projets proposés par des entreprises en vue de solutionner leurs problématiques. La préparation en anglais à la certification internationale PRINCE2®, une l'équipe pédagogique renforcée par des professionnels et les stages de fin d'année pour les non-alternants favorisent aussi leur professionnalisation.

**Tout au long du cursus les étudiants sont impliqués dans les projets proposés par des entreprises en vue de solutionner leurs problématiques. La préparation en anglais à la certification internationale PRINCE2®, une l'équipe pédagogique renforcée par des professionnels et les stages de fin d'année pour les non-alternants favorisent aussi leur professionnalisation.**

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le diplômé sera capable de :

- **Analyser** un marché et **déterminer** une cible : zone géographique, typologie de client
- **Mesurer** les risques et **déployer** une stratégie
- **Mettre en œuvre** une démarche marketing
- **Maitriser** le pilotage et la gestion de projets
- **Intégrer** la RSE dans son activité
- **Être en mesure de manager** une organisation et des collaborateurs dans un contexte multiculturel et international



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

ANNÉE 1	
SEMESTRE 1	SEMESTRE 2
Impacts géopolitiques sur la stratégie d'entreprise	Implantation et commercialisation
Managing the digital transformation	Geopolitics of World Business
Español de negocios - Part 1	Español de negocios - Part 2
Business English - Part 1	Business English - Part 2
Approche interculturelle des marchés	Droit du commerce international
Fiscalité des échanges internationaux	Règlementation et techniques douanières
Incoterms (in english language)	Risque pays et assurances export
ANNÉE 2	
SEMESTRE 3	SEMESTRE 4
Business practices (en anglais)	International Purchasing (en anglais)
Communication et posture professionnelle	International trade negotiation
Pratiques commerciales	Digital Marketing solutions in an international environment *
Managing multicultural teams	How to design an offer on different types of market *
Management de projets	How to identify the challenges of an international trade context *
Maîtriser les références de la Certification PRINCE 2	Conduite vers l'emploi
Obtenir la certification PRINCE 2	Préparation au stage

## ORGANISATION DE LA FORMATION



**Durée :** 2 ans

**Volume horaire :** 776 heures

**Volume des enseignements en langue étrangère :** 60% des heures totales des 2 années de formation, soit : 220 heures sur les 361 heures de la 1ère année ; 150 heures sur les 250 heures de la 2ème année.

**Cursus à l'étranger :** Durant la formation il est possible d'effectuer son stage à l'étranger ou de solliciter une mobilité.

**Projets tutorés :** Projets d'entreprise en 1ère et 2ème années. Projets en entreprise pour les étudiants alternants.

**Nombre de crédits :** 120 ects

## ET APRÈS

**Poursuite d'études :** Possibilité de poursuivre ses études en doctorat Sciences de Gestion au sein du laboratoire MRM.

**Insertion professionnelle, type d'emplois accessibles :**

### Junior :

- Commercial export
- Assistant marketing et commercial international

### Confirmé :

- Responsable produit / secteur
- Responsable portefeuilles clients
- Responsable développement produit
- Responsable logistique distribution internationale

- Responsable ADV
- Responsable marketing

### Au-delà 5 ans de pratique autonome :

- Responsable département commercial
- Acheteur international
- Chef de projet export
- Contrôleur de gestion de groupe international
- Consultant export
- Directeur d'agence

## LES PLUS

- Une certification mondialement reconnue - PRINCE2
- Intégration de projets d'entreprises
- 60% des enseignements en langue anglaise en 1ère année et plus de 75% des cours en langues anglaise en 2ème année
- Une grande proximité avec les entreprises du secteur
- Professionnels en activité intégrés à l'équipe pédagogique
- Un calendrier de formation adapté au secteur d'activité et à l'étendue géographique des entreprises visées
- Périodes longues d'alternance

## INFOS PRATIQUES

### CONTACT PÉDAGOGIQUE

Alain GEORGE  
alain.george@univ-perp.fr

### CONTACT ADMINISTRATIF

Scolarité Masters  
sco.management.iae@univ-perp.fr  
Tél : +33 (0)4 30 95 04 86

### CONTACT SERVICE DE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE (SFCA)

sfc@univ-perp.fr



**Université de Perpignan  
Via Domitia**

52 avenue Paul Alduy  
66 860 Perpignan Cedex 9  
33 (0)4 68 66 20 00

[www.univ-perp.fr](http://www.univ-perp.fr)