

Master Etudes européennes et internationales Commerce international et marketing export

Construit avec la participation et l'implication étroite de Conseillers du Commerce Extérieur de la France, de professionnels partenaires et de professeurs spécialisés, le master a pour objectif de développer les compétences relatives aux métiers qui nécessitent une expertise internationale en marketing, logistique, transport, finance d'entreprise, e-commerce et une connaissance précise de la gestion des risques en entreprise.

Ce parcours sélectif forme des cadres en marketing, achats, logistique de grands groupes et de PME dynamiques, dans la finance internationale d'entreprise du secteur banque-assurance et des ingénieurs d'affaires. Les responsabilités exercées s'appuient sur la maîtrise de trois langues, la capacité d'analyse de l'environnement économique, géopolitique, réglementaire et interculturel.

... DES COMPETENCES

Techniques du commerce international

- Déterminer une politique de paiements internationaux, de financement des opérations de commerce international et de gestion et de couverture des risques internationaux
- Négocier la vente internationale et les accords de partenariat et de représentation
- Gérer les relations commerciales avec les agents commerciaux et les distributeurs étrangers, les logisticiens, les sociétés de transport, les banques, les sociétés d'assurances, ...
- Etablir une gestion de la chaîne logistique adaptée à la nature des marchandises et à la clientèle
- Identifier, sélectionner et suivre un partenaire commercial à l'étranger

Langues

- Maîtriser 2 langues étrangères (anglais + allemand, espagnol, italien, portugais ou russe) : vocabulaire usuel et spécifique aux opérations de commerce international (marketing, finance, logistique)
- Appréhender le contexte politique, socio-culturel et du monde des affaires des langues étudiées
- Développer la communication orale et écrite professionnelle

Droit et économie

- Connaître les institutions, les politiques européennes (économiques, commerciales et financières) et les accords d'échanges en matière de commerce international
- Analyser les politiques nationales et internationales et leur articulation avec les politiques économiques et l'environnement juridique du commerce
- Connaître le droit et les réglementations applicables au commerce international
- Maîtriser les dispositifs de protection de la propriété industrielle et intellectuelle
- Evaluer un projet de contrat de vente ou de représentation et proposer les modifications nécessaires
- Gérer le recouvrement et les contentieux commerciaux

Marketing

- Synthétiser l'information nécessaire pour définir les objectifs de l'étude de marché, la réaliser et en tirer les conséquences
- Définir la stratégie commerciale et en particulier en utilisant les outils numériques : marketing direct, réseaux sociaux, référencement, ...
- Définir la politique d'exportation et les modes d'implantation à l'étranger
- Etablir l'offre commerciale internationale

Mise en oeuvre et gestion de projets à l'international

- Réaliser des études marketing à l'international et d'évaluation de potentiel
- Mettre en évidence des spécificités interculturelles
- Déterminer les choix stratégiques de présence sur le marché : distribution, alliances/partenariats, implantation...
- Connaître la méthodologie de gestion de projets et savoir gérer un projet de bout en bout : ordonnancement des tâches, planification, maîtrise des coûts, anticipation des risques et des solutions à apporter

Types d'emplois accessibles

- **Finance d'entreprise** : Trade Finance Officer, rédacteur garanties internationales, chargé de gestion sinistres, chargé des affaires réglementaires internationales
- **marketing** : chef de produit, chargé de clientèle plurimédia, chef de projet communication, responsable marketing et acquisition, consultant médias
- **E-commerce** : E-store manager
- **Transport, logistique et douanes** : coordinateur logistique et de flux, chargé de projets douaniers, responsable administration des ventes
- **Développement commercial international** : manager export, Key Account Manager
- **Achats** : acheteur international (industrie - alimentaire - IT)

DISPOSITIFS D'INSERTION PROFESSIONNELLE

Stage

Durée du stage : 1 à 5 mois en fin de M1 & 3 à 6 mois en fin de M2

Période de stage : M1 : début avril à fin août (5 mois) - M2 : début avril à fin septembre (6 mois)

Exemples de missions : conduite d'études de marché sectorielles, définition de la stratégie marketing, suivi de prospections commerciales, organisation d'opérations de marketing direct, appui à l'implantation à l'étranger, gestion du portefeuille achats, rédaction des appels d'offres et suivi des fournisseurs, gestion des activités de production bancaires spécifiques aux paiements internationaux, analyse des risques client, optimisation des solutions de transport et logistique, des coûts et les délais, mise en place de la planification des opérations...

Alternance Oui

Possible en 1^{ère} et 2^{nde} année de Master sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

POUR EN SAVOIR +

Secrétariat de la formation

iee.ci@univ-paris8.fr

Site internet : <http://iee.univ-paris8.fr>

Bureau alternance

alternance@univ-paris8.fr

Site internet : <https://fc.univ-paris8.fr/-Alternance->

SCUIO-IP - Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle

☎ 01 49 40 67 14

scuio@univ-paris8.fr

RESO 8

Pour déposer une offre de stage, de contrat en alternance ou une offre d'emploi

www.univ-paris8.fr/scuio/reso8