ARTS, LETTRES, LANGUES

Master Management et Commerce International (MCI)

Niveau d'étude visé
BAC +5

ECTS
120 crédits

Durée
4 semestres

Composante
ISH - Institut Sociétés et Humanités

Langue(s) d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Négociation Trilingue
- Commerce International

Présentation

* Le Master MCI vise à former des cadres supérieurs destinés à aider les organisations, qu'elles soient privées ou publiques, dans leur développement à l'international. Il s'agit par exemple de les former aux fonctions de négociation, de représentation commerciale et d'achat.
* Le **M1** a pour but de donner aux étudiants les compétences de base du management et de la négociation à l'international, le **M2** visant à approfondir les connaissances en proposant des matières plus spécialisées et plus opérationnelles pour donner aux étudiants une compétence internationale de haut niveau.
* Les diplômés seront capables de s'insérer rapidement à un haut niveau dans la vie des entreprises (import-export), organismes internationaux, chambres de commerce et postes d'expansion économique, collectivités territoriales, ONG...
* Possibilité VAP - VAE,
* Possibilité de valider un ou des blocs de compétences ou équivalences en accord avec les enseignants.

Savoir-faire et compétences

Compétences techniques et managériales :

* Rédiger des notes de synthèse, rapports et mémoires
* Réaliser des prestations orales en utilisant les outils numériques
* Animer, gérer, coordonner et motiver une équipe
* Utiliser les outils informatiques pour la gestion commerciale
* Mettre en place une stratégie commerciale digitale, une politique-client utilisant les plateformes de E commerce pour le développement de l'activité
* Analyser l'environnement institutionnel des échanges mondiaux et l'impact sur les relations commerciales.

Compétences linguistiques et culturelles :

* Maitriser deux langues étrangères à un niveau professionnel à l'écrit comme à l'oral (Anglais et Allemand ou Espagnol ou FLE)
* Négocier en plusieurs langues étrangères
* Identifier les spécificités culturelles des interlocuteurs étrangers
* Appréhender la dimension multiculturelle des rapports internationaux
* Gérer une équipe multiculturelle
* Conduire des négociations à l'international dans un contexte d'interculturalité
* Analyser et traduire tout document en langue étrangère
* Traduction spécialisée commerciale, technique, juridique et économique
* Analyser les caractéristiques de l'environnement et des milieux socio-économiques des pays étrangers abordés.
* Analyser la nature des rapports économiques entre la France et les différents pays étrangers étudiés.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

Compétences dans la gestion des opérations commerciales à l'international :

* Participer à la définition des décisions stratégiques de l'entreprise en ce qui concerne la conception, l'organisation et le pilotage des opérations d'importation, d'exportation ou d'implantation, au niveau de l'entreprise, d'une division, d'une unité produit/marque ou zone géographique
* Réaliser des études de marchés étrangers, effectuer un diagnostic commercial et concurrentiel des marchés à aborder
* Réaliser une étude des risques commerciaux, financiers, juridiques et logistiques des opérations commerciales internationales
* Fonction achat
* Gestion du risque de change
* Supply chain management

Admission

Conditions d'admission

Candidature via le site monmaster.gouv.fr

Modalités d'inscription

* 1. S'inscrire administrativement: inscription.uphf.fr
* 2. S'inscrire pédagogiquement: auprès du secrétariat pédagogique

Droits de scolarité

Vous pouvez consulter le montant des frais d'inscription ici

Pré-requis obligatoires

Être titulaire d'une licence :

* LEA
* économie
* gestion
* commerce international
* LLCE anglais, allemand ou espagnol
* avoir *un niveau B2* en Anglais et Allemand ou Espagnol et en Français pour les étudiants étrangers

ECTS d'Accès : 180.0

Et après

Finalité Master : Professionnel

Taux de satisfaction : 67.0

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat pédagogique

ish.master.mci@uphf.fr

Secrétariat alternance

ish.alternance.master@uphf.fr

Laboratoire(s) partenaire(s)

Centre de Recherche Interdisciplinaire en Sciences de la Société

Lieu(x)

CAMPUS MONT HOUY - VALENCIENNES

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

Programme

Négociation Trilingue

Année 4

Semestre 7

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4
ANGLAIS DES AFFAIRES RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE	UE				4
MODULE D'OUVERTURE	UE				2
LANGUES DES AFFAIRES 1 RENFORCEMENT	UE				4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ALLEMAND	UE				4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ESPAGNOL	UE				4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE FRANCAIS	UE				4
INFORMATIQUE PROFESSIONNELLE	UE				4
INFORMATIQUE ET BASES DE DONNEES	UE				2
TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI	UE				1
METHODOLOGIE DE REDACTION DES MEMOIRES	UE				1
MANAGEMENT A L'INTERNATIONAL	UE				4
MANAGEMENT INTERCULTUREL	UE				2
GESTION FINANCIERE ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE INTERNATI	UE				2
DROIT COMMERCIAL	UE				4
DROIT DU MARCHE	UE				2
DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX	UE				2
TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIOANL	UE				4

Semestre 8

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
STAGE	UE				8
MODULE D' OUVERTURE	UE				2
ANGLAIS DES AFFAIRES II	UE				4
LANGUE DES AFFAIRES II	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE	UE				4
APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE GERMANOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE HISPANOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE FRANCOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE ANGLOPHONE	UE				2
COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL	UE				4
ETUDE DE MARCHE A L'INTERNATIONAL	UE				2
MARKETING INTERNATIONAL	UE				2
TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUEES AU COMMERCE	UE				4
WEBMARKETING	UE				2
ECOMMERCE	UE				2

Année 5

Semestre 9

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
LANGUES DES AFFAIRES III	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4
MODULE OUVERTURE	UE				2
STRATEGIE D' INTERNATIONALISATION	UE				4
FINANCEMENT DES EXPORTATIONS	UE				1
STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION DES PME	UE				2
STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT	UE				1
COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL	UE				4
COMMUNITY MANAGEMENT	UE				2
COMMUNICATION INTERNATIONALE	UE				2
APPROCHE ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES	UE				4
MARCHES GERMANOPHONES HISPANOPHONES FRANCOPHONES	UE				2
MARCHES HISPANOPHONES	UE				2
MARCHES FRANCOPHONES	UE				2
MARCHES GERMANOPHONES	UE				2
MARCHES ANGLOPHONES	UE				2
NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	UE				4
NEGO COM PRO ALLEMAND ESPAGNOL FLE	UE				2
NEGO COM PROF FLE	UE				2
NEGO COM PROF ALLEMAND	UE				2
NEGO COM PROF ESPAGNOL	UE				2

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

NEGOCIATION ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE ANGLAIS	UE				2
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4
GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX	UE				4

Semestre 10

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
APPROCHE DES INSTITUTIONS EUROPEENNES	UE				4
INSTITUTIONS ANGLOPHONES	UE				1
INSTITUTIONS GERMANOPHONES HISPANOPHONES FLE	UE				1
INSTITUTIONS FRANCAISES (FLE)	UE				1
INSTITUTIONS HISPANOPHONES	UE				1
INSTITUTIONS GERMANOPHONES	UE				1
INSTITUTIONS EUROPEENNES	UE				2
MODULE D'OUVERTURE	UE				2
STAGE	UE				8
SOUTENANCE STAGE	UE				4
MEMOIRE FIN D'ETUDES	UE				4
DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL	UE				4
GESTION DES APPELS D'OFFRE	UE				1
NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	UE				2
SALONS : ORGANISATIONS PROBLEMATIQUES	UE				1
RELATIONS HUMAINES EN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL	UE				4
GRH ET INTERNATIONALISATION	UE				1
MANAGEMENT D'EQUIPES A L'INTERNATIONAL	UE				3
ANGLAIS DES AFFAIRES III	UE				4
TECHNIQUES D'EXPORTATION	UE				4
DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	UE				2
OPERATIONS DOUANIERES	UE				2

Commerce International

Année 4

Semestre 7

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4
ANGLAIS DES AFFAIRES RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE	UE				4

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

MODULE D'OUVERTURE	UE	2
LANGUES DES AFFAIRES 1 RENFORCEMENT	UE	4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ALLEMAND	UE	4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE ESPAGNOL	UE	4
RENFORCEMENT CULTUREL ET LINGUISTIQUE FRANCAIS	UE	4
INFORMATIQUE PROFESSIONNELLE	UE	4
INFORMATIQUE ET BASES DE DONNEES	UE	2
TECHNIQUE DE RECHERCHE D'EMPLOI	UE	1
METHODOLOGIE DE REDACTION DES MEMOIRES	UE	1
MANAGEMENT A L'INTERNATIONAL	UE	4
MANAGEMENT INTERCULTUREL	UE	2
GESTION FINANCIERE ET COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE INTERNATI	UE	2
DROIT COMMERCIAL	UE	4
DROIT DU MARCHE	UE	2
DROIT DES CONTRATS COMMERCIAUX	UE	2
TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIOANL	UE	4

Semestre 8

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
STAGE	UE				8
MODULE D' OUVERTURE	UE				2
ANGLAIS DES AFFAIRES II	UE				4
LANGUE DES AFFAIRES II	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4
PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE	UE				4
APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE GERMANOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE HISPANOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE FRANCOPHONE	UE				2
APPROCHE SOCIO MARCHE ANGLOPHONE	UE				2
COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL	UE				4
ETUDE DE MARCHE A L'INTERNATIONAL	UE				2
MARKETING INTERNATIONAL	UE				2
TECHNOLOGIES DIGITALES APPLIQUEES AU COMMERCE	UE				4
WEBMARKETING	UE				2
ECOMMERCE	UE				2

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

Année 5

Semestre 9

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
MODULE OUVERTURE	UE				2
MODULE POLYTECHNIQUE	UE				4
LANGUES DES AFFAIRES III	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE FLE	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ALLEMAND	UE				4
TRADUCTION SPECIALISEE ESPAGNOL	UE				4
COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL	UE				4
COMMUNITY MANAGEMENT	UE				2
COMMUNICATION INTERNATIONALE	UE				2
GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX	UE				4
GESTION DES RISQUES DES OPERATIONS IMPORT EXPORT	UE				4
GESTION DES RISQUES DE CHANGE	UE				2
GESTION DES RISQUES A L'EXPORTATION	UE				2
APPROCHE ORGANISATIONNELLE DES ENTREPRISES	UE				4
MARCHES GERMANOPHONES HISPANOPHONES FRANCOPHONES	UE				2
MARCHES HISPANOPHONES	UE				2
MARCHES FRANCOPHONES	UE				2
MARCHES GERMANOPHONES	UE				2
MARCHES ANGLOPHONES	UE				2
OPTIMISATION DE LA FONCTION ACHAT	UE				4
FONCTION ACHAT	UE				2
PROSPECTION INTERNATIONALE	UE				2

Semestre 10

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL	UE				4
GESTION DES APPELS D'OFFRE	UE				1
NORMALISATION ET DEMARCHE QUALITE	UE				2
SALONS : ORGANISATIONS PROBLEMATIQUES	UE				1
OPTIMASATION DES FLUX INTERNATIONAUX	UE				4
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	UE				3
GESTION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION	UE				1
TECHNIQUES D'EXPORTATION	UE				4
DROIT INTERNATIONAL DES CONTRATS	UE				2
OPERATIONS DOUANIERES	UE				2

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023

STAGE	UE	8
SOUTENANCE STAGE	UE	4
MEMOIRE FIN D'ETUDES	UE	4
MODULE D'OUVERTURE	UE	2
ENVIRONNEMENT COMMERCIAL INTRNATIONAL	UE	4
COMMERCE INTERNATIONAL : PROBLEMATIQUES ET ENJEUX	UE	2
ECONOMIE EUROPEENNE	UE	2
ANGLAIS DES AFFAIRES III	UE	4

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 avril 2023