

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 :

- * Maîtriser 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.

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

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 |

| | | |
|---|-----------|----------|
| PANORAMA SOCIO MARCHES ANGLOPHONES GERMANOPHONES FRANCOPHONE | UE | 4 |
| APPRO SOCIO GERMANOPHONE HISPANOPHONE FRANCOPHONE | UE | 2 |
| APPROCHE SOCIO MARCHÉ GERMANOPHONE | UE | 2 |
| APPROCHE SOCIO MARCHÉ HISPANOPHONE | UE | 2 |
| APPROCHE SOCIO MARCHÉ FRANCOPHONE | UE | 2 |
| APPROCHE SOCIO MARCHÉ ANGLOPHONE | UE | 2 |
| COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL | UE | 4 |
| ETUDE DE MARCHÉ 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 |

| | | |
|--|----|---|
| 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 |

| | | |
|---|----|---|
| 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 |

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 |
| GESTION DES PROJETS INTERNATIONAUX | UE | | | | 4 |
| COMMUNIQUER A L'INTERNATIONAL | UE | | | | 4 |
| COMMUNITY MANAGEMENT | UE | | | | 2 |
| COMMUNICATION INTERNATIONALE | UE | | | | 2 |
| 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 |

| | | |
|---|----|---|
| 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 |