

## Faculté de Lettres et Langues Université de Poitiers

[#]

# Le Master LEA-Négociateur Trilingue en Commerce International

### 50% LANGUES, 50% AFFAIRES, 100% EFFICACE

Dans la continuité de la Licence LEA, le Master LEA-NTCI associe la **maîtrise des langues étrangères, du droit et des Sciences de gestion**. Les matières des [domaines d'application](#) [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/appliquees-a-quoi/appliquees-a-quoi--1070351.kjsp> ] gagnent en importance et se placent à niveau égal des [enseignements linguistiques](#) [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/les-langues-etrangeres/les-langues-etrangeres-1070351.kjsp> ]. Ainsi, l'étudiant trouve un parfait équilibre pour se perfectionner dans ses langues de prédilection et acquérir des compétences en lien avec le monde des affaires.

Le Master est scindé en **deux années** avec trois semestres d'enseignements et **un semestre entier consacré au stage de fin d'étude**. Durant les semestres 1 à 3, trois unités d'enseignement sont développées :

#### **UE Tronc commun** [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/tronc-commun-et-ue-libre/tronc-commun-et-ue-libre-1070351.kjsp> ] : tout comme durant la licence, elle est consacrée à l'enseignement du français et de l'informatique ; elle permet également à l'étudiant d'acquérir ou de consolider une [troisième langue étrangère](#) [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/les-langues-etrangeres/les-langues-etrangeres-1070351.kjsp> ] ou de réaliser un projet tutoré en lien avec une entreprise du territoire.

#### **UE Langues et Civilisations** [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/les-langues-etrangeres/les-langues-etrangeres-1070351.kjsp> ] : consacrée à l'apprentissage des deux langues étrangères principales, elle les aborde sous l'angle de la culture contemporaine et du vocabulaire technique des affaires et du commerce.

#### **UE Cadre des affaires** [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/appliquees-a-quoi/appliquees-a-quoi--1070351.kjsp> ] : centrée sur le droit des affaires et les Sciences de gestion (stratégie d'entreprise, marketing, négociation commerciale, analyse financière et comptable, etc.), elle confère aux étudiants une vision générale et une capacité d'analyse du monde de l'entreprise et participe au développement de compétences transversales (culture générale, communication, préparation à la vie professionnelle...).

## UN MASTER CONNECTÉ AVEC LE MONDE ET ADAPTÉ À CELUI DE L'ENTREPRISE

Avec une équipe pédagogique composée d'**enseignants-chercheurs français et étrangers** et d'**intervenants extérieurs**, les étudiants sont constamment en lien avec les réalités du monde de l'entreprise et, plus généralement, du monde qui les entoure et dans lequel ils sont voués à évoluer professionnellement.

**Les stages** font par ailleurs **partie intégrante de la formation** pour permettre aux étudiants de mieux comprendre le quotidien des entreprises, de mettre en pratique leurs connaissances par la réalisation de missions concrètes et de construire leur propre parcours professionnel.

Les stages sont prioritairement réalisés [à l'étranger](#) [

<http://ll.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/internationalisation/internationalisation-1070371.kjsp> ] durant deux périodes définies.

En **Master 1** : stage d'au moins **deux mois** entre avril et août.

En **Master 2** : stage d'au moins **six mois** entre janvier et août.

A l'issue de ces périodes, les étudiants sont amenés à produire un **mémoire de stage** centré sur une problématique managériale afin de mettre en œuvre leur capacité d'analyse et leur aptitude à lier les dimensions théoriques avec la réalité du terrain.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Commerce international, gestion commerciale internationale, marketing, relations d'affaires internationales, négociation commerciale, achats internationaux.

Vendeur export (responsable de zone, de pays - prospection et visite de la clientèle).

Acheteur international (mise en œuvre de la politique d'achats ou d'approvisionnements - négociation des contrats).

Assistant commercial et marketing, responsable commercial, responsable marketing.

Responsable des ventes, prospection, sélection et suivi des clients et des distributeurs.

[Informations sur les modalités d'inscription](#) [

<http://l.univ-poitiers.fr/departements/departement-langues-etrangeres-appliquees/reperes-administratifs/reperes-administratifs-107038>  
]

[Plaquette du Master \[PDF - 275 Ko\]](#) [

[http://l.univ-poitiers.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID\\_FICHER=1326273273511&ID\\_FICHE=46402](http://l.univ-poitiers.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID_FICHER=1326273273511&ID_FICHE=46402)  
]

[Descriptif complet des cours \[PDF - 827 Ko\]](#) [

[http://l.univ-poitiers.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID\\_FICHER=1326273273521&ID\\_FICHE=46402](http://l.univ-poitiers.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID_FICHER=1326273273521&ID_FICHE=46402)  
]

Université de Poitiers - 15, rue de l'Hôtel Dieu - TSA 71117 - 86073 POITIERS Cedex 9 - France - Tél : (33) (0)5 49 45 30 00 - Fax : (33) (0)5 49 45 30 50 - [webmaster@univ-poitiers.fr](mailto:webmaster@univ-poitiers.fr)