



2015-2016

Civilisations étrangères

Responsable de la mention

Elvire DIAZ

Bureau A 304

Bât A. 3e étage

Tél : 05 49 45 32 58

elvire.diaz@univ-poitiers.fr

Responsable de la spécialité « Langues Étrangères Appliquées - Négociateur Trilingue en Commerce International »

Emile AMOUZOU

Bureau C 203

– Bât.C – 2^{ème} étage

Tél : 05 49 45 32 04 ou 05 49 36 64 25

emile.amouzou@univ-poitiers.fr

Secrétariat

Sylvie SCHMAL

Bureau secrétariat Master LEA NTCI

– Bât C. – 1^{er} étage C105

Tél : 05 49 45 42 79

Spécialité Langues Étrangères Appliquées - Négociateur Trilingue en Commerce International (LEA NTCI)

(Présentation générale, objectifs de la formation)

Ce Master vise à former des cadres trilingues et multiculturels immédiatement opérationnels à l'international dans les métiers clés de l'entreprise (Marketing, Négociation d'Affaires, Commerce International, Logistique, Prospection, Vente, Achat, Rédaction de Contrats, Communication) pour PME/PMI ou groupes internationaux travaillant avec les marchés étrangers.

Environ 50% des Unités d'Enseignement (UE) sont consacrées aux langues et aux civilisations étrangères (deux langues de même niveau et études des spécificités socio culturelle des pays dont les langues sont étudiées) ; les autres enseignements contribuent à une solide formation relative au monde des affaires (droit international des affaires, droit des contrats internationaux, négociation interculturelle et internationale, marketing, études de marché, stratégie d'entreprise, commerce international, logistique, analyse financière et comptable, Environnement de l'entreprise) et au développement de compétences transversales (culture générales, communication, préparation à la vie professionnelle...). Dans la plupart des UE, une place importante est réservée à l'utilisation des outils informatiques appliqués à la négociation commerciale et à la communication professionnelle.

Chaque UE fait l'objet d'évaluations¹ notées ; selon les UE, elles se présentent sous forme de contrôles continus (travaux dirigés et/ou travaux pratiques) et d'examens terminaux écrits, de dossier, de rapports de stage (en particulier pour le terrain / les stages en entreprise) et dans certains cas, d'épreuves et/ou exposés oraux.

La professionnalisation se réalise au semestre 2 par un stage de 2 mois minimum en entreprise à l'étranger. Elle se poursuit au semestre 4 par un stage long de 6 mois à l'étranger qui valide ledit semestre.

Compétences

Grâce à cette formation polyvalente et pluridisciplinaire, les diplômés seront aptes :

- collecter et analyser les informations internes et externes se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel puis proposer les plans d'action commerciale pour le produit ;
- rassembler, mettre en forme (tableaux, graphiques...) des informations sectorielles, rédiger des notes de synthèse dans les langues étrangères ;
- comprendre, analyser, restaurer et restituer avec fidélité et style un texte ou un discours technique d'une langue à une autre ;
- connaître les particularités techniques des domaines juridique, fiscal, commercial, politique et économique des pays dont les langues et civilisations sont étudiées ;
- maîtriser les techniques du commerce international ;
- négocier - Vente / Achat en français et en langues étrangères, en tenant compte des particularités socioculturelles étrangères ;
- mettre en pratique les techniques de négociation et de prise de décision à l'international ;
- présenter des comptes rendus et rapports oraux, argumenter (en français et en langues étrangères) ;
- analyser et évaluer les potentialités de l'entreprise et des marchés.

¹ Un tableau des modalités de contrôle des connaissances est affiché en début d'année près de l'accueil au début du hall menant au bâtiment B.

- Procédure d'admission au Master :

Le Master LEA première année (M1) est accessible à tous les étudiants titulaires de la Licence Mention LEA et aux licences des domaines Lettres et Langues mention LLCE, aux licences de Droit, Sciences économiques, sciences politiques et Sciences humaines ayant des connaissances reconnues dans les langues de spécialité étudiées. Pour les autres licences autres que la licence mention LEA, les modalités particulières sont appliquées (la Commission de scolarité statue sur le dossier du candidat).

L'entrée en deuxième année du Master (M2) est réalisée sur sélection du dossier présenté par le candidat et après entretien avec un jury d'admission composé de responsables du diplôme, en fonction :

- des résultats académiques antérieurs,
- des compétences aussi bien en langues que dans le domaine du commerce international,
- du projet professionnel du candidat.

Les étudiants titulaires du M1 "LEA : Négociateur trilingue en commerce international" ont a priori les pré-requis pour accéder au M2 : leurs compétences seront néanmoins évaluées par le jury de sélection.

L'entrée en M2 est ouverte à tous les titulaires d'un M1 LEA et des autres M1 (i.e des autres mentions ayant les compétences requises dans les langues de spécialité étudiées et dans le domaine d'application – monde des affaires – économie – droit – relations internationales).

- Poursuite d'études (autres possibilités)

Les étudiants ayant validés la première année du Master LEA NTCl peuvent s'orienter :

- vers le Master2 Juriste-Linguiste (de l'Université de Poitiers) ;
- vers les Master2 professionnels de l'IAE de Poitiers (Instituts d'Administration des Entreprises), plus précisément vers le Master2 Administration des Entreprises, le Master2 Commerce International, le Master2 Management International ;
- vers les autres Master LEA de leur choix qu'ils peuvent trouver sur le site de l'ANLEA (<http://anlea.org/>) ;
- - vers d'autres Master Pro Droit-Economie-Gestion ainsi que vers des formations appartenant aux universités membres de la future COMUE (Poitiers, La Rochelle, Tours, Limoges, Orléans). La possibilité est aussi offerte de s'orienter vers le Master Recherche « Civilisation Cultures et Sociétés » ;
- vers certaines écoles de commerce.

- Débouchés professionnels :

Liste des activités visées par le diplôme

Le diplômé du Master LEA Négociateur Trilingue en Commerce International (LEA NTCl) peut prétendre à des emplois diversifiés dans lesquels seront mises en œuvre les activités suivantes :

- Etude ou Sélection des marchés et acteurs potentiels en tenant compte des spécificités commerciales et culturelles propres à chaque pays ;
- Réponse à des appels d'offres internationaux à partir de devis établis par les services techniques de son entreprise ;
- Négociation des contrats internationaux à risques ou à enjeux stratégiques importants, mise en œuvre de la politique d'achats ;
- Conduite des négociations commerciales internationales importantes ;
- Prospection internationale, sélection et suivi des clients et des distributeurs ;
- Mise en oeuvre de la politique marketing (marketing) ;
- Mise en place et Maîtrise des réseaux commerciaux internationaux ;
- Maîtrise des pratiques commerciales et culturelles propres aux pays concernés ;
- Prospection de clientèle de professionnels étrangers.

Secteurs d'activités accessibles – Domaine d'activité

Tous types de commerce, logistique, marché.

Code NSF et libellé :

136g : Langues étrangères appliquées au tourisme, au commerce international, aux affaires, à la documentation ; interprétariat et traduction ;

312n : Etudes de marchés et projets commerciaux ;

312p : Gestion des échanges commerciaux ;

312t : Négociation et vente.

Secteurs professionnels et métiers visés :

Code ROME : D1402, D1406, M1102, M1707, M1302, M1705 –
14311, 14312, 14313, 33111, 33112, 33113, 33114

Description :

Secteurs professionnels : Commerce International, Gestion Commerciale Internationale, Marketing, Relations d'Affaires Internationales, Négociation commerciale, Achats Internationaux.

Métiers visés : Cadre export / import

14311 : Vendeur / Vendeuse export (responsable de zone, de pays - prospection et visite de clientèle)

14312 Attaché commercial / Attachée commerciale export / Attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises/ Vendeur/Vendeuse export

14313 Attaché commercial/Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises

Vendeur/Vendeuse export

14314 Attaché commercial/Attachée commerciale en services auprès des entreprises

33111 : Acheteur international / Acheteuse internationale (Mise en œuvre de la politique d'achats ou d'approvisionnements - Négociation des contrats).

33112 : Assistant (e) commercial (e) et marketing / Responsable commercial/ Responsable marketing / responsable commercial et du marketing,

33112 Directeur commercial / Directrice commerciale export / Responsable de la stratégie commerciale / Directeur commercial/Directrice commerciale export

33113 : Responsable des ventes (prospection, sélection et suivi des clients et des distributeurs / responsable de zone, pays).

33114 Adjoint / Adjointe au directeur marketing / Chef de produit

33114 Assistant / Assistante au directeur marketing / Chef de produit

Master 1

Semestre1

<p>UE 1 : (Code APOGEE LPE8005U) – 3 ECTS, Coef. 1 42h</p>	<p>TRONC COMMUN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informatique et TIC (gestion et communication) – 10 h • LV 3 – 20h (allemand, italien, portugais, arabe, russe ou projet tutoré). • Français : rédaction professionnelle et argumentation – 12 h
<p>UE 2 : LANGUES ET CIVILISATIONS (Code APOGEE LPE 8006U) – 15 ECTS, Coef. 5 120h</p>	<p>LANGUES ET CIVILISATIONS (60 h) 1^{ère} ou 2^{ème} langue de spécialité (allemand, anglais, espagnol, italien ou portugais) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Civilisation contemporaine : aspects économiques, politiques et sociaux des pays dont la langue est étudiée (20 h • Langue (études de cas) - 40h : - expression et compréhension écrites - traduction technique (écrite et/ ou orale): le langage des affaires et du commerce
<p>UE 3 (Code APOGEE LPE 8007U) – 12 ECTS, Coeff. 4 84 h</p>	<p>CADRE DES AFFAIRES - STRATEGIE D'ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droit Communautaire des Affaires – 18h • Techniques de communication (stratégies de communication d'entreprise) - 18 h • Politique générale d'entreprise et approche interculturelle des marchés – 24h • Gestion financière et analyse de coûts – 24 h

Semestre 2

<p>UE 4 : (Code APOGEE LPE8102U) – 6 ECTS, Coef. 2 58 h</p>	<p>TRONC COMMUN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informatique et TIC (gestion et communication) – 10h • LV 3 (allemand, italien, portugais, arabe, russe ou projet tutoré) – 20h. • Techniques de gestion – outils quantitatifs – 28 h
<p>UE 5 : Langues et civilisations (Code APOGEE LPE8103U) – 12 ECTS, Coef. 4 120h</p>	<p>LANGUES ET CIVILISATIONS (60 H) 1^{ère} ou 2^{ème} langue de spécialité (allemand, anglais, espagnol, italien ou portugais) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Civilisation contemporaine : aspects économiques, politiques et sociaux des pays dont la langue est étudiée (20 h • Langue (études de cas) - 40h : - expression et compréhension écrites - traduction technique (écrite et/ ou orale): le langage des affaires et du commerce
<p>UE6 : (Code APOGEE LPE8104U) – 9 ECTS, Coef. 3 81h</p>	<p>CADRE INTERNATIONAL DES AFFAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Éthique des affaires comparées – Responsabilité Sociale des Entreprises 10h - Fiscalité des échanges internationaux – 12 h - Droit International des Affaires – 25h - Marketing approfondi – 22h - Relations internationales : aspects économiques et géopolitiques – 12h
<p>UE 7 14 h 3 ECTS Coef.1</p>	<p>STAGE</p> <p>Stage en entreprise à l'étranger (2 mois minimum) : aide à l'élaboration du projet professionnel - préparation à l'insertion professionnelle - suivi de stage</p>

Master 2

Semestre 3

<p>UE 8 36 h 3ECTS Coef.1</p>	<p>TRONC COMMUN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informatique : simulation - 16h • LV 3 (allemand, italien, portugais, arabe, russe ou projet tutoré) 20h.
<p>UE 9 130h 12ECTS Coef.4</p>	<p>LANGUES ET CIVILISATIONS</p> <p>1ère langue ou 2^{ème} de spécialité (allemand, anglais, espagnol, italien ou portugais) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Civilisation contemporaine : enjeux et perspectives des échanges internationaux. 25h • Langue (études de cas) – 40h <p>- la négociation, l'argumentation, les contrats (20h). - Techniques de traduction écrite et orale appliquées au commerce international (20h) -</p>
<p>UE 10 175 h 15ECTS Coef.5</p>	<p>COMMERCE INTERNATIONAL - NEGOCIATION</p> <p>Droits et Contrats –23h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les Contrats Internationaux (10h) - Les Contrats internationaux : cas pratiques (5h) - Droit des brevets et des marques (8h) <p>Négociation Internationale - Approches pratiques –58h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Négociation interculturelle (12h) - Techniques de négociation (16h) - Négociation internationale : étude de cas (30h) <p>Marketing International – 30h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion commerciale internationale (20h) - Études de marché. (10h) <p>Pratique du Commerce International - Aspects financiers - 64h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques du commerce international. Procédures douanières (40h) - Techniques de financement du commerce international (10h) - Comptabilité et Gestion financière des entreprises importatrices et exportatrices (14h)

Semestre 4

<p>UE11 22,5 h 30ECTS Coef.1</p>	<p>Stage</p> <p>Stage en entreprise à l'étranger (6 mois) : aide à l'élaboration du projet professionnel - préparation à l'insertion professionnelle - suivi de stage</p>
---	--