Master Langues étrangères appliquées Parcours Relations Commerciales Internationales

Diplôme Master
Domaine d'étude Arts, Lettres, Langues
Mention Langues étrangères appliquées
Parcours Relations Commerciales Internationales

Objectifs

La spécialisation Master Relations Commerciales Internationales (RCI) a pour but de former des étudiants experts en deux langues étrangères (anglais obligatoire et, au choix selon le parcours suivi antérieurement, allemand, espagnol, italien ou portugais) qui acquièrent pendant leurs deux années un complément aux compétences acquises dans le cadre de la Licence Langues Étrangères Appliquées dans les domaines du commerce international, du management de l'entreprise dans un contexte international, du droit, de la gestion comptable, de la gestion des ressources humaines, de la négociation interculturelle, de la fiscalité internationale, du marketing et du web-marketing, de la logistique et de la maîtrise des outils informatiques.

L'équipe pédagogique insiste également sur des axes de développement importants pour la région Rhône- Alpes -en tant que deuxième région économique de France dont les échanges économiques avec ses partenaires européens et mondiaux sont primordiaux- et Saint-Étienne, en particulier, le transport international et le commerce lié à l'art et au design. La logistique est une pierre angulaire de ces relations économiques et commerciales.

Pour qui ?

Conditions d'admission

> Être titulaire d'une licence LEA
> Être titulaire d'un master 1 LEA parcours RCI pour le M2.
> Des étudiants d'autres parcours peuvent être admis sur dossier.

> Préparer sa candidature en master

Compétences

Le Master a pour objectif de former les étudiants à répondre aux problématiques générales du commerce international, de leur apporter des connaissances indispensables à la prise en charge de ces problématiques :

> Gérer et développer un portefeuille clients dans des espaces anglophones, germanophones, hispanophones, italophones, lusophones,
> Prospecter de nouveaux marchés à l'échelle nationale et internationale,
> Gérer des produits ou des services à l'import-export,
> Etudier les spécificités économiques d'une zone géographique donnée,
> Maîtriser la logistique et la gestion de stocks de marchandises,
> Passer et suivre des commandes,
> Traduire en anglais, allemand, espagnol, italien ou portugais des documents commerciaux, techniques, juridiques ou spécialisés,
> Gérer la communication d'entreprises,
> Gérer les outils et techniques de marketing et de webmarketing
> Appliquer la comptabilité et la fiscalité internationale, les procédures et réglementations spécifiques à l'Europe ou l'international
> Maîtriser les outils bureautiques et informatiques
> Préparer, animer et rendre compte des travaux en réunion, groupe de travail, séminaire, dans différentes langues

Et après ?

Débouchés

Les lauréats du Master II Relations Commerciales Internationales peuvent prétendre à des postes à responsabilités au sein des services export/import ou achat de PME/PMI, en France et à l'étranger :

> responsable de zone export
> responsable logistique
> responsable achat

Les autres débouchés professionnels possibles sont des emplois :

> d'assistant en logistique internationale
> dans le service juridique,
> dans la communication d'entreprise,
> dans le marketing et le webmarketing,
> dans le développement de produits à l'international,

Programme

Consulter le livret pédagogique de cette formation (contenu détaillé de la formation)