

LICENCE PROFESSIONNELLE - METIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Commercial dans l'environnement européen et international

Objectifs du parcours

Cette licence professionnelle permet l'acquisition et le renforcement des compétences commerciales dans un contexte international. Elle donne la priorité aux enseignements de techniques commerciales à l'international, de négociation et d'interculturalité.

Exemples de métiers :

- vente/achat/marketing dans les entreprises de production et de distribution,
- responsable export/import
- négociation en face à face ou à distance, commerciaux sédentaires ou itinérants,
- responsables d'équipes, chefs de produits ou de marchés.

Langue du parcours		Français	
ECTS		180 ECTS	
Volume horaire			
TP : 0h	TD : 408h	CI : 0h	CM : 0h
Formation initiale			Oui
Formation continue			Non
Apprentissage			Oui
Contrat de professionnalisation			Oui
Stage : (durée en semaines)			12

Compétences à acquérir

Les étudiants doivent être capables de mener des actions commerciales et marketing dans un contexte international (maîtrise des langues dans un contexte professionnel, adaptation des outils marketing/commerciaux). Ils doivent savoir mener des négociations dans un contexte interculturel, en français et en langues étrangères (anglais et allemand/espagnol), en appliquant les outils marketing et commerciaux et en sachant les adapter à un environnement étranger. L'ensemble de ces aptitudes se retrouve dans les enseignements dispensés au cours de la formation. L'ensemble de ces aptitudes se retrouve dans les enseignements dispensés au cours de la formation. Les étudiants sont incités à adopter une approche scientifique : l'enseignement vise à donner aux étudiants des outils, des savoirs-faire (ex. négociation en français, en anglais et en allemand/espagnol) leur permettant d'être efficaces, mais également d'exercer un regard critique sur leur travail.

Poursuite d'études

La licence professionnelle Commercial dans l'Environnement Européen et International forme les futurs diplômés à des fonctions opérationnelles de management. Elle permet une **insertion professionnelle immédiate**.

Une poursuite d'études est cependant possible en masters, écoles de commerce et dans des formations à l'étranger.

Codes ROME

- M1705 - Marketing
- D1401 - Assistanat commercial
- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1407 - Relation technico-commerciale

Modalités pédagogiques

La licence professionnelle CEI peut être suivie :

- en formation initiale
- en formation continue
- en formation par apprentissage
 - 2 jours par semaine à l'IUT : lundi et mardi
 - 3 jours par semaine en entreprise : mercredi, jeudi et vendredi
 - l'apprentissage permet une mise en application plus rapide des enseignements et une meilleure insertion professionnelle. Toute entreprise peut accueillir un apprenti (taille, secteur d'activité) à partir du moment où la mission est approuvée par le responsable de l'apprentissage.
 - toutes les informations sur l'apprentissage (conditions ...) sur le site du CFAU : cfau.fr
 - la recherche d'une entreprise peut se faire de façon autonome ou avec l'aide du département Informatique, n'hésitez pas prendre contact [via notre formulaire](#)

La formation comprend :

- 410 heures d'enseignement
- 140 heures de projet tutoré
- un stage d'une durée de 12 à 16 semaines pour les étudiants en formation initiale
- un apprentissage dans l'entreprise d'accueil pour les alternants

Les étudiants sont encadrés par un intervenant de la formation lors des activités professionnelles (projet tutoré, stage et activités en entreprise).

Une mise à niveau en marketing et négociation est prévue pour les étudiants issus de formations non commerciales

Les enseignements sont assurés par des enseignants et des professionnels (60% des intervenants et 2/3 des heures de cours).

Le contrôle des connaissances est continu. L'assiduité aux enseignements est obligatoire.

Les langues

Deux langues sont obligatoires :

- l'anglais
- l'allemand ou l'espagnol

Une langue est proposée à titre facultatif en niveau débutant : espagnol

La licence propose 3 semaines de cours en langues étrangères. Elles ont pour objectif de développer les compétences commerciales en langues étrangères et sont à ce titre assurées conjointement par des professeurs de langues et par des professionnels de la spécialité commerce.

Contact

Eric Rugraff : eric.rugraff@unistra.fr

Commercial dans l'environnement européen et international

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
Parcours différencié formation commerciale ou non commerciale							
UE 1 Parcours différencié formation commerciale	10 ECTS			120 h			
Méthodologie et conduite de projet				24 h			
Culture internationale				48 h			
Développement personnel par la méthodologie				48 h			
UE 1 Parcours différencié formation non commerciale	10 ECTS			120 h			
Économie, gestion et conduite de projet				24 h			
Marketing de base				48 h			
Vente et négociation				48 h			
UE 2 Techniques commerciales	10 ECTS			144 h			
Commerce international				48 h			
Marketing international				48 h			
Environnement européen				24 h			
Management des équipes commerciales				24 h			
UE 3 Langages	10 ECTS			144 h			
Négociation à l'international				48 h			
Anglais commercial				48 h			
Allemand commercial (au choix)				48 h			
Espagnol commercial (au choix)				48 h			
UE 4 Projet tutoré	10 ECTS						
Projet tutoré				140 h			
UE 5 Stage	20 ECTS						12 sem
Stage (12 semaines minimum)							12 sem