

LICENCE PROFESSIONNELLE - METIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL - Métiers 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.

Codes ROME

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

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

1e année LP 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 : conduite de projet				4 h			
Méthodologie et conduite de projet : intelligence économique				20 h			
Culture internationale : approche du marché italien				16 h			
Culture internationale : approche du marché allemand				16 h			
Culture internationale : approche des marchés nord-africains				16 h			
Développement personnel par la méthodologie et le marketing : E-marketing				24 h			
Développement personnel par la méthodologie et le marketing : marketing industriel				24 h			
UE 1 Parcours différencié formation non commerciale	10 ECTS			120 h			
Économie, gestion et conduite de projet : économie				10 h			
Économie, gestion et conduite de projet : gestion				10 h			
Économie, gestion et conduite de projet : conduite de projet et rapport de stage				4 h			
Marketing de base : marketing 1				16 h			
Marketing de base : marketing 2				16 h			
Marketing de base : international marketing				16 h			
Vente et négociation : achat / vente				20 h			
Vente et négociation : CV - lettre de motivation - entretien				8 h			
Vente et négociation : intelligence économique				20 h			
UE 2 Techniques commerciales	10 ECTS			144 h			
Commerce international : principales caractéristiques du commerce international				12 h			
Commerce international : étude des marchés étrangers				8 h			
Commerce international : distribution à l'étranger				20 h			
Commerce international : incoterms				8 h			
Marketing international : mix international				16 h			
Marketing international : logistique internationale				16 h			
Marketing international : stratégie internationale				16 h			
Environnement européen : business plan				12 h			
Environnement européen : financement international				12 h			
Management des équipes commerciales				24 h			
UE 3 Langages	10 ECTS			144 h			
Négociation à l'international : négociation en français				16 h			
Négociation à l'international : négociation en anglais				16 h			
Négociation à l'international : négociation en allemand (au choix)				16 h			
Négociation à l'international : négociation en espagnol (au choix)				16 h			
Anglais commercial				48 h			
Allemand commercial (au choix)				48 h			
Espagnol commercial (au choix)				48 h			
UE 4 Projet tutoré	10 ECTS			140 h			
Projet tutoré				140 h			
UE 5 Stage	20 ECTS						
Stage (12 semaines minimum)							