

# Master LEA

# Commerce International (CI) en alternance

Former des cadres trilingues opérationnels et polyvalents, capables de s'intégrer dans des entreprises ou des strctures pratiquant tout type d'activité à l'international grâce au parcours professionnalisant en deux ans.



## Admission

En master 1 et master 2

L'accès se fait sur dossier et sur entretien candidature.humanites@univ-nantes.fr

Le master LEA s'adresse aux étudiants avant terminé avec succès l'année Bac + 3 (licence ou l'équivalent étranger) ou Bac +4 (pour l'accès en M2):

- en LEA
- en Sciences-Economiques Il s'adresse également :
- aux candidats diplômés d'une grande École de Commerce, ou d'une École d'ingénieurs.
- aux candidats en reprise d'études

## **Contacts**

Responsable de formation :

Agnieszka Suska agnieszka.suska@univ-nantes.fr

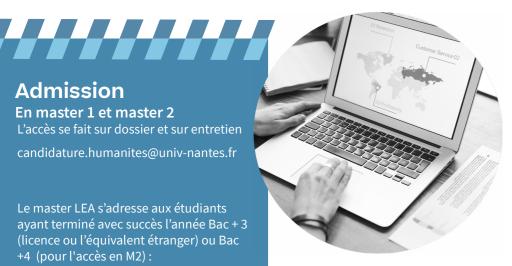
Secrétariat Masters LEA:

secretariat.masterlea@univ-nantes.fr +33 (0)2 53 52 27 71

Formation continue:

Tél.: + 33 (0) 2 53 52 28 93 masterci-alternance@univ-nantes.fr

Chemin de la Censive du Tertre BP 81227 - 44312 Nantes Cedex 3



# Les points forts du parcours

- Des effectifs réduits, jusqu'à 20 étudiants, pour assurer un suivi personnalisé
- Une organisation en alternance sur deux ans favorisant l'accès au marché du travail
- Une formation polyvalente ouverte à tous les secteurs
- De nombreux paternaires prestigieux : Beneteau, Cameleon Group, Dascher, EDF, Gemo, iD City, La Capsule, Manitou, Microsoft, Vibracoustic, VinoVirtual, ...

## Le devenir des diplômés

Situation professionnelle 6 mois après l'obtention de leur diplôme



**100** % ont un emploi en accord avec leur formation

## Les LV2 proposées\*

Niveau non débutant :

allemand, arabe, chinois, espagnol, italien, japonais, portugais, russe

\*sous réserve d'effectif suffisant

## Et après?

Ces professionnels travaillent sur les postes suivants:

- Business developer
- Chef de zone export
- Chef de produit
- Account manager
- Marketing manager Commercial export
- Responsable achats
- Responsable service clients
- Responsable agence de transport
- Consultant marketing
- · Chargé de mission étude et mise en place ou prospection de nouveaux marchés ...

## Déroulement de la sélection

- 1. La première étape de la sélection s'effectue par l'étude du dossier de l'étudiant.
- 2. Les candidats retenus seront convoqués dans un second temps à un entretien, au cours duquel seront évaluées leurs connaissances et motivations
- 3. Les étudiants retenus devront débuter leur recherche d'entreprise

## Contrat

Formation accessible en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation\*

\*attention à la limite d'âge imposée par la législation

Le master a pour vocation de former, sur le terrain et à l'université, des professionnels capables de mener les actions d'internationalisation de A à Z en développant, gérant et pérennisant les relations commerciales avec des partenaires internationaux.

L'alternance peut se faire dans des entreprises de tout secteur, déjà présentes à l'étranger ou souhaitant lancer des activités à l'international, grands groupes et PME/PMI.

PROGRAMME M1

### LE MASTER 1

### **LANGUES**

- LV1 Anglais
- LV2

### MATIÈRES D'APPLICATION

- Commerce international
- Stratégie e-commerce
- Négociation commerciale
- Numérique gestion de la donnée • Gestion des systèmes d'information et
- progiciels d'entreprise
- Conférences métiers et marchés Cl
- Marketing
- Droit
- Contrôle de gestion
- Supply Chain Management
- Communication d'entreprise
- Gestion de projets
- Méthodologie
- Projet

## RYTHME HEBDOMADAIRE

3 jours en entreprise, 2 jours en formation

**PROGRAMME M2** 

### LE MASTER 2

### **LANGUES**

- LV1 Anglais
- LV2

### MATIÈRES D'APPLICATION

- Techniques du commerce interntional
- Serious game en marketing opérationnel à 'international
- Droit du commerce internantional
- Environnement économique international
- Entreprenariat
- Gestion d'appels d'offres internationaux
- Outils de pilotage de la performance
- Politique et stratégie des achats
- Loigstique
- Pratiques managériales et législation sociale
- Marketing digital
- Séminaires professionnels
- Proiet
- Techniques de paiement et de finance à l'international

### RYTHME HEBDOMADAIRE

- 3 jours en entreprise,
- 2 jours en formation



Faculté des Langues et Cultures Étrangères Tél. +33 (0)2 53 52 27 00 www.flce.univ-nantes.fr > Notre offre de formation

Suivez-nous sur les réseaux sociaux!











