

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

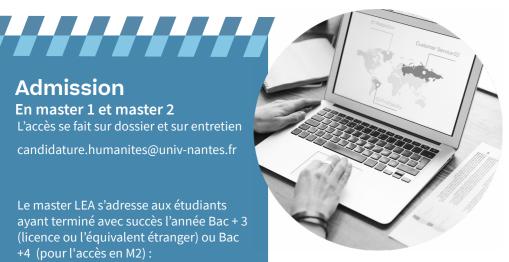
Secrétariat Masters LEA:

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 partenaires prestigieux : Maisons du Monde, Manitou, Business France, Moulin Roty, Dachser, Vorwerk, Nickel, Havea, Schenker, Cogelec

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
- Chef de projet
- 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 convogués 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 de professionnalisation*ou d'apprentissage (Formation financée par les OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Gestion des contrats d'apprentissage assurée par le Centre de Formation d'Apprentis "CFA FormaSup des Pays de la Loire)

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

LANGUES

• LV1 Anglais

LE MASTER 1

• LV2

PROGRAMME M1

MATIÈRES D'APPLICATION

- Technique du Commerce international
- E-commerce
- Négociation
- Système d'information commercial
- Progiciels d'entreprise
- d'entreprise
- Séminaires professionnels
- Marketing
- Droit
- Contrôle de gestion
- Supply Chain Management
- Communication
- Gestion de projets
- Méthodologie
- Projet

RYTHME HEBDOMADAIRE

3 jours en entreprise, 2 jours en formation

LE MASTER 2

PROGRAMME M2

Le master a pour vocation de former, sur le terrain et à l'université,

des professionnels capables de mener les actions d'internationali-

sation de A à Z en développant, gérant et pérennisant les relations

L'alternance peut se faire dans des entreprises de tout secteur,

déjà présentes à l'étranger ou souhaitant lancer des activités à

commerciales avec des partenaires internationaux.

l'international, grands groupes et PME/PMI.

LANGUES

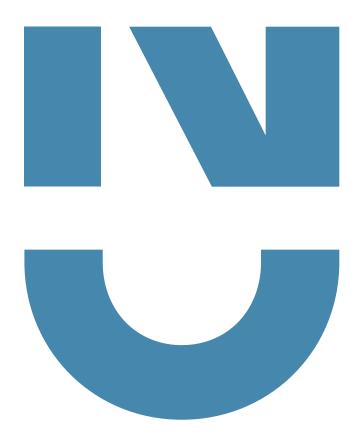
- LV1 Anglais
- LV2

MATIÈRES D'APPLICATION

- Responsabilité sociale des entreprises
- Serious game en marketing stratégique à l'international
- Droit du commerce international
- Stratégie d'internationalisation
- Entreprenariat
- Gestion d'appels d'offres
- Outils de pilotage de la performance
- Achats
- Loigstique
- Pratiques managériales
- Marketing digital
- Séminaires professionnels
- Projet
- Techniques de paiement et de finance à l'international
- Simulation de gestion

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!











