



Master LEA

Commerce International (CI) en alternance

Former des cadres trilingues opérationnels et polyvalents, capables de s'intégrer dans des entreprises ou des structures 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 ayant 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 convoqués dans un second temps à un entretien, au cours duquel seront évaluées leurs connaissances et motivations
3. Les étudiants retenus devront débiter 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

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.

1

PROGRAMME M1

LE MASTER 1

LANGUES

- LV1 Anglais
- LV2

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

2

PROGRAMME M2

LE MASTER 2

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
- Entrepreneuriat
- Gestion d'appels d'offres
- Outils de pilotage de la performance
- Achats
- Logistique
- 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 !

