

FILIERE :

COMMERCE-VENTE

Spécialité :

Commerce international

1. OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette spécialité a pour objectif de former les cadres intermédiaires des services export des entreprises maîtrisant tous les aspects de la négociation commerciale, avec une bonne connaissance des marchés étrangers (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des connaissances générales en économie et en droit. Ils maîtriseront également la logistique internationale et le fonctionnement des douanes.

2. COMPETENCES RECHERCHEES

- **Compétences génériques**

- La compréhension de l'économie internationale ;
- La maîtrise d'autres langues ;
- L'aptitude à la négociation ;
- La compréhension de l'environnement professionnel ;
- La capacité de travailler sous pression ;
- L'adaptabilité et polyvalence.

- **Compétences spécifiques**

- Comprendre les déterminants de la vente et de l'achat compétitif à l'étranger ;
- Gérer et manager les activités commerciales d'une entreprise liées à la vente, à l'achat, au financement en prenant en compte la complexité et les risques liés au marché international ;
- Etablir une démarche export ;
- Analyser un marché étranger ;
- Dédouaner une marchandise ;
- Remplir les formalités export ;
- Gérer les risques liés aux paiements internationaux et risque de change ;
- Choisir la formule de vente la plus adaptée à l'international ;
- Acheter dans les conditions concurrentielles ;
- Etablir les contrats d'import-export.

3. DEBOUCHES

- Agent export ;
- Opérateur de douane ;
- Manager des opérations de commerce international ;
- Commercial export ;
- Vendeur export ;
- Assistant commercial export et import ;
- Assistant acheteur / importateur international.

SEMESTRE 1

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
CIN111	Mathématiques et informatique I	50	20	0	5	75	5
CIN112	Techniques quantitatives de gestion	40	15	0	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
CIN113	Environnement marketing I	35	10	10	5	60	4
CIN114	Techniques du commerce international	35	10	10	5	60	4
CIN115	Outils de gestion du commerce international I	40	15	15	5	75	5
CIN116	Opérations du commerce international I	50	10	10	5	75	5
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
CIN117	Formation bilingue	25	10	5	5	45	3
Total		275	90	50	35	450	30

SEMESTRE 2

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
CIN121	Mathématiques et informatique II	10	35	15	5	60	4
CIN122	Mathématiques financières et comptabilité générale	10	45	15	5	75	5
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
CIN123	Environnement marketing II	30	10	15	5	60	4
CIN124	Outils de gestion du commerce international II	30	10	15	5	60	4
CIN125	Aspect juridique et offre commerciale	40	15	15	5	75	5
CIN126	Opérations du commerce international II et Méthodologie	45	10	15	5	75	5
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
CIN127	Economie et Gestion des entreprises	25	10	5	5	45	3
Total		190	135	95	35	450	30

SEMESTRE 3

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
CIN231	Techniques quantitatives et informatique I	40	20	10	5	75	5
CIN232	Comptabilité analytique et Système d'information I	30	20	5	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
CIN233	Risque transport	10	20	10	5	45	3
CIN234	Pratique du commerce international I et II	25	40	20	5	90	6
CIN235	Préalables à l'exportation	20	10	10	5	45	3
CIN236	Activités professionnelles I	25	40	20	5	90	6
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
CIN 237	Education citoyenne et déontologie professionnelle	25	10	5	5	45	3
Total		175	160	80	35	450	30

SEMESTRE 4

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
CIN241	Techniques quantitatives et informatique II	15	25	30	5	75	5
CIN242	Comptabilité analytique et Système d'information II	10	20	25	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
CIN243	Activité professionnelle II et langue	10	30	15	5	60	4
CIN244	Ventes à l'étranger	10	30	15	5	60	4
CIN245	Documents du commerce international	0	30	25	5	60	4
CIN246	Stage professionnel	0	0	60	30	90	6
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
CIN247	Entrepreneuriat et marketing	25	15	0	5	45	3
Total		70	150	170	60	450	30