

# Master Management et commerce international parcours Négociations internationales des projets commerciaux

**Domaine :**

Droit – Economie – Gestion

**Distinction :**

Management et commerce international

**UFR/Institut :**

-

**Type de diplôme :**

Master

**Prerequisites for enrolment :**

Bac + 3

**Niveau de diplôme :**

Bac + 5

**Level of education obtained after completion :**

Niveau I

**City :**

Créteil – Campus Centre

**Length of studies :**

2 ans

**Accessible as :**

Initial Training,  
Employee training,  
Alternate training (program where the time is shared between courses and professional experience)

**Présentation de la formation**

Ce diplôme universitaire vise un double objectif :

Objectif opérationnel : outre les techniques indispensables à la négociation et à la gestion des projets internationaux (marketing, financières, juridiques), cette formation met l'accent sur le savoir-faire à travers des ateliers de négociation, des séminaires dispensés par des professionnels et des stages de longue durée.

Objectif international : le master NIPC s'inscrit dans le cadre de la diversité culturelle du monde des affaires. Il permet aux étudiants, grâce à des cours de langue de très haut niveau et de culture internationale, de développer et suivre les grands projets à l'échelle internationale. Il offre aux étudiants une spécialisation dans l'une des trois grandes zones d'influence mondiales : le monde germanique, l'Amérique et le monde chinois.

**Les + de la formation**

Le master NIPC se caractérise par :

- Un enseignement dispensé majoritairement en anglais (+ de 70%)
- Une formation opérationnelle qui s'appuie sur des outils d'enseignement participatifs et créatifs (des cas concrets, des mises en situation, des jeux de rôles, des simulations)
- Une spécialisation dans l'une des trois grandes zones d'influence mondiales (Amérique, allemande, chinois)

Il est l'un des rares masters en France qui permet aux étudiants de :

- Effectuer jusqu'à trois stages à l'étranger dans l'une des zones de spécialisation
- Pratiquer en situation deux ou trois langues étrangères vivantes parmi l'allemand, l'espagnol, l'italien, le mandarin et le portugais
- Effectuer des séjours d'études ou des doubles diplômes dans des universités étrangères de grandes renommées (Castilla-La Mancha et Jaén en Espagne, Freiburg en Allemagne, Pérouse en Italie, Taiwan à Taiwan, Riga en Lettonie)

**Targeted skill(s)**

- Maîtriser les mécanismes et les techniques de la négociation de haut niveau
- Elaborer une stratégie de négociation efficace dans un environnement international
- Comprendre, analyser les comportements des équipes de négociateurs
- Mettre en place les différentes opérations du processus achat et élaborer des solutions clients complexes

- Concevoir une politique de marketing achat
- Recruter, manager et suivre une équipe de ventes à l'international
- Sélectionner, gérer et fidéliser des fournisseurs étrangers
- Mettre en place des stratégies de développement à l'international
- Mener des études de marché sur le plan international
- Communiquer avec les entreprises étrangères en plusieurs langues

### Further studies

Doctorat en gestion (management, marketing, ressources humaine).

### Career Opportunities

Les débouchés sont très variés. Il s'agit notamment des emplois de cadres dans la négociation, le service achat, les ventes et le marketing/management.

Par exemple :

- Négociateur international
- Manager de projet à l'international
- Responsable de développement à l'international
- Acheteur à l'international
- Administrateur des ventes à l'international
- Directeur régional de ventes
- Ingénieur d'affaires à l'international

### Environnement de recherche

Laboratoire de recherche

### Organisation de la formation

Cours/TD , atelier et séminaire de septembre à avril  
Stage de fin d'étude

### Stage / Alternance

En formation initiale, des stages obligatoires sont mis en place.

Master 1: février à septembre (4 à 6 mois)

Master 2: octobre à décembre (2 à 3 mois) et mai à septembre (4 à 5 mois)

### Test

Examen oral et écrit  
Contrôle continu  
Projet de fin d'étude

### Modalités d'admission en formation initiale

Master 1 (niveau Bac +3) : sur dossier

Master 2 (niveau Bac +4) : sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEFL, TOEIC

### Modalités d'admission en formation continue

Admission sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEFL, TOEIC

Nous vous invitons à prendre directement contact avec le service de la formation continue afin de constituer votre dossier.

### Modalités d'admission en formation par alternance

Admission sur dossier et entretien

Niveau d'Anglais : TOEFL, TOEIC

Nous vous invitons à prendre directement contact avec le service de la formation apprentissage afin de constituer votre dossier :  
alternance-aei@u-pec.fr

### Candidature

#### Formation initiale

- Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>

- Etudiants internationaux (procédure Campus France) : consultez le site [www.campusfrance.org](http://www.campusfrance.org)

- Etudiants internationaux (hors Campus France) : candidature à partir de mi-avril sur <https://candidatures.u-pec.fr>

Pour plus d'informations, contactez la scolarité du diplôme.

### Scolarité

Accueil licence et master

Bâtiment T - Niveau dalle - Bureau 16

Campus Centre de Créteil

61, avenue du Général de Gaulle

94010 Créteil cedex

01 45 17 18 86 /87 /88 /89

aei.communication@u-pec.fr

Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 16h

