



## Licence professionnelle

Métiers du commerce international

### MARKETING DES ACHATS ET DES VENTES À L'INTERNATIONAL (MAVI)

La licence professionnelle *Métiers du Commerce International, parcours Marketing des Achats et des Ventes à l'International (MAVI)* a comme première vocation de préparer l'insertion des étudiants sur le marché du travail avec des connaissances et compétences leur permettant d'exercer des responsabilités dans la gestion des achats à l'international (prospection, négociation, suivi des contrats...), la gestion commerciale de la sous-traitance (cahiers des charges, prospection, suivi des partenariats...), la gestion commerciale du développement international (définition de la stratégie de développement, recherche de débouchés, gestion de la force de vente internationale...), la gestion administrative de l'import et de l'export (suivi des commandes et des livraisons, gestion des transporteurs et des intermédiaires...).

La formation permet à l'étudiant d'acquérir compétences, autonomie et capacité d'organisation à la fois sur le plan académique et dans le cadre des missions professionnelles qui lui sont confiées. La finalité de la licence professionnelle MAVI est ainsi de proposer une formation approfondie orientée vers la pratique, favorisant ainsi l'insertion professionnelle. Elle n'a pas pour vocation la poursuite d'études.

#### Partenariats avec les milieux professionnels

La formation entretient avec le milieu professionnel des relations particulièrement privilégiées. Ceci s'explique par l'esprit même de la licence qui permet aux étudiants d'acquérir un diplôme Bac + 3 par le biais de l'alternance soit en contrat de professionnalisation soit en contrat d'apprentissage.

#### Modalités d'admission : sur dossier et entretien

La licence s'adresse à un public d'étudiants souhaitant réaliser leur formation en alternance et ayant validé un BAC+2 avec une orientation commerciale (DUT Techniques de Commercialisation, BTS Commerce international, BTS Management des Unités commerciales), gestionnaire (DUT Gestion des Entreprises et des Administrations, L2 AES ou ECO) ou linguistique (L2 Langues Etrangères Appliquées).

Les candidats retenus à l'admissibilité doivent passer des tests écrits et oraux de langues suivis d'un entretien de motivation. Les résultats positifs à ces tests conditionnent l'admission des étudiants en licence professionnelle MAVI. La signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avant le début des cours rend l'admission définitive.

#### Débouchés professionnels

Les métiers visés par la licence correspondent à une mise en pratique des connaissances et compétences en marketing achat et vente à l'international. A titre illustratif, les métiers visés au RNCP niveau II peuvent être :

- cadre de la gestion commerciale : acheteur (grands magasins, centrale d'achat), chef du service achat, chef acheteur import
- responsable des ventes : chef d'agence, chef des ventes, chef de zone export
- inspecteur des ventes, directeur des ventes internationales
- responsable achat et logistique
- directeur commercial/directrice commerciale international
- chef de zone export, directeur régional/directrice régionale export
- responsable de la stratégie commerciale : directeur commercial, directeur commercial et marketing, directeur du marketing, directeur des ventes et du marketing
- cadre de gestion administrative des ventes : cadre administratif des ventes, directeur de l'administration commerciale, responsable de gestion des commandes, responsable de l'exploitation des ventes
- assistant/assistante (export), directeur commercial/directrice commerciale (export),
- responsable de l'administration commerciale export, conseiller en export, assistant du responsable du développement international, responsable transitaire

## Le programme pédagogique

(Ce descriptif n'est ni exhaustif ni contractuel, il donne un aperçu du contenu de la formation).

Un suivi personnalisé des candidats n'ayant pas un diplôme L2 en gestion/commerce est mis en place avant la rentrée universitaire afin de leur permettre une mise à niveau sur les fondamentaux en gestion.

U.E.	Matières	ECTS
<b>U.E. A00</b> Mise à niveau	- Connaissance de l'entreprise - Fondamentaux du marketing	5
<b>U.E. A01</b> Langues	- Anglais / TOEIC / Italien / Allemand / Espagnol,	10
<b>U.E. A02</b> Marketing des entreprises internationales	- Marketing international - Marketing BtoB - Stratégie des entreprises internationales - Méthodologie projet, projet de valorisation personnelle - Gestion des différences interculturelles - Marketing achat - Gestion financière et budgétaire	15
<b>U.E. A03</b> Processus achat-vente à l'international	- Les achats et le processus d'approvisionnement - Techniques de commerce international : TCI - e-procurement - Gestion de la supply chain - Prospection internationale - Techniques de négociation internationale	15
<b>U.E. A04</b> Projet tuteuré	- Projet tuteuré	5
<b>U.E. A05</b> Période en entreprise	- Soutenance mémoire professionnel	

**590 heures de formation dont 150 heures de projet**

### Modalités de contrôle des connaissances

La présence aux enseignements est obligatoire. Les absences répétées et les manquements aux obligations de contrôle continu rendent l'étudiant défaillant. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du mémoire professionnel.

La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

Le contrôle des connaissances étant organisé sous la forme de contrôle continu intégral (CCI), il n'y a pas de deuxième session organisée.

### Organisation de la formation

La Licence Professionnelle se prépare en 1 an et comprend 60 crédits ECTS au-delà d'un diplôme de niveau Bac+2 totalisant 120 crédits ECTS. Les étudiants sont en formation les jeudis et vendredis et en entreprise les lundis, mardis et mercredis.

