



Licence professionnelle

Métiers du commerce international

COMMERCE INTERENTREPRISE, COMMERCE DE GROS ET COMMERCE INTERNATIONAL

La licence professionnelle *Commerce Inter-entreprises, Commerce de Gros et Commerce International* forme des spécialistes capables d'assumer des fonctions de responsabilité dans le domaine du commerce.

Les titulaires de cette licence sont capables d'analyser et de résoudre des problèmes commerciaux, de négocier, conseiller, écouter, convaincre, organiser leur travail, de s'adapter, rechercher de l'information, communiquer et argumenter.

Modalités d'inscription

La formation s'adresse aux titulaires d'un L2, DUT, BTS possédant une compétence de base en commerce et langues (acquise lors des études ou en dehors) et aux titulaires d'un diplôme équivalent.

La licence est également accessible :

- en alternance après signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.
 - en formation continue après validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels
- L'admission se fait sur dossier.

Organisation de la formation

La formation se déroule en 1 an. Un projet tutoré de 120 heures est réalisé en groupe.

Les étudiants inscrits en formation initiale doivent également effectuer un stage d'une durée minimale de 13 semaines.

Évaluation des connaissances

En fonction de l'origine des candidats, certains modules peuvent être acquis par validation des études universitaires ou des expériences professionnelles.

L'acquisition des connaissances et des aptitudes est appréciée en contrôle continu dans les différentes matières du programme pédagogique. Le projet tutoré et l'activité en entreprise (stage ou alternance) font également l'objet d'une évaluation pour la délivrance du diplôme

Débouchés professionnels

Le commerce « B to B » s'est considérablement développé au cours des dernières années.

Le commerce de gros tient une place prépondérante dans l'économie française : 89 000 entreprises, près d'1 million de salariés, un chiffre d'affaires de 500 milliards d'euro d'où une forte demande de diplômés dans ce secteur.

Les missions proposées sont variées :

- fonctions financières
- marketing
- commerce et logistique
- services et conseils

La Lorraine est bien positionnée dans le développement des plates-formes logistiques qui sont l'un des services du commerce de gros.

Le programme pédagogique

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

U.E.	Éléments constitutifs (EC)	Heures	ECTS
U.E.0 Mise à niveau	- Fondamentaux du marketing	30	0
U.E.1 Les langages fondamentaux	- Langue vivante anglais - Langue vivante espagnol, allemand, italien - Management et Entreprise - Gestion commerciale à l'international - Comptabilité et gestion financière de l'entreprise	140	16
U.E.2 Orientation professionnelle	- Canaux de distribution du secteur du commerce de gros - Négociation d'affaires - Gestion des flux à l'international - Marketing B to B - Stratégie de communication en B to B - Techniques du commerce international	140	14
U.E.3 Spécialisation professionnelle	- Gestion juridique sociale et fiscale - Stratégie des groupes internationaux et implantation à l'international - Financement des projets internationaux - Analyse des marchés internationaux - Place de marché et système d'échanges électroniques	140	15
U.E.4 Projet tutoré	- Projet tutoré	120	5
U.E.5 Stage	- Stage ou activité en entreprise	13 semaines	10