



MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL : Technico commercial à l'international



LICENCE PROFESSIONNELLE

Formation en alternance IUT de Montpellier-Sète / Pôle Formation UIMM Occitanie LR (contrat de professionnalisation)



Contrat de professionnalisation

Présentation et Objectifs :

La licence professionnelle prépare en un an par la voie de l'alternance de futurs personnels d'encadrement, à la gestion des opérations de commerce international dans le contexte spécifique des Petites et Moyennes Industries (PMI).

Durée des enseignements : 441h.

La période professionnelle/stage et le projet tutoré assurent une solide montée en compétence des étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

La validation du diplôme permet d'obtenir 60 crédits européens.

Cette formation permet d'obtenir :

- un diplôme national délivré par l'Université de Montpellier et piloté par le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Montpellier, en partenariat avec le pôle formation de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie Occitanie LR (UIMM LR) ;
- le Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie « Animateur du Développement Commercial de la PME PMI par l'International et l'innovation ».

Organisation de la formation :

Alternance :

12 mois en alternance (octobre-septembre) dont 13 semaines à l'IUT et/ou à l'UIMM LR (cours) et 34 semaines en entreprise (stage/activités professionnelles/projet). Rythme d'alternance : 1 semaine dans l'établissement de formation pour 3 semaines dans l'entreprise.

Les enseignements sont dispensés par des intervenants universitaires et par au moins 25% d'intervenants professionnels.

Candidature :

Procédure d'inscription en ligne et pour une durée limitée : ecandidat.umontpellier.fr

Niveau d'entrée : BAC + 2

Publics concernés (nous consulter) :

- Candidats issus d'un BAC + 2, de moins de 26 ans, en contrat de professionnalisation ;
 - Demandeurs d'emploi de + de 26 ans, en contrat de professionnalisation adulte ;
 - Financement formation professionnelle, financement entreprise, Compte personnel de formation (CPF) (Loi Avenir Professionnel).
- Conditions de sélection : Examen du dossier scolaire et entretien de recrutement avec les responsables des entreprises.
Des entreprises sont proposées par l'UIMM LR mais le candidat peut également rechercher directement sa structure d'alternance.

Débouchés et métiers :

Responsable de service export, Responsable de zone géographique, Responsable de marchés, Gestionnaire de clientèle export, Technico-commercial export sédentaire, Collaborateur des transitaires, des services export, des services achats, Commercial export,...

Contact :

Volet formation : Département Techniques de Commercialisation

Tél. : 04 99 58 51 40 • Courriel : iutms-techdeco@umontpellier.fr

Volet entreprise : Pôle Formation - UIMM Occitanie LR - AFPI Languedoc-Roussillon

Tél. : 04 67 13 83 53 • Courriel : recrutement@formation-industries-lr.fr

Site Web : www.formation-industries-lr.fr

+ d'INFOS SUR :

www.iut-montpellier-sete.fr

www.iut.fr

Retrouvez tout le programme sur www.enseignementsup-recherche.gouv.fr

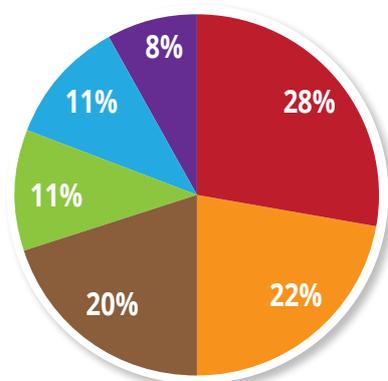




MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL : Technico commercial à l'international

MATIÈRES ÉTUDIÉES

- Adaptation à l'environnement international
- Connaissance de l'entreprise et de son environnement
- Approfondissements professionnels : le développement de l'entreprise sur son marché
- Projet
- Stage
- Outils de la relation commerciale



COMPÉTENCES

Sous la responsabilité du chef d'entreprise ou d'un cadre commercial, le titulaire de la licence professionnelle doit être capable de :

- Gérer les contraintes et les opportunités créées par les évolutions des échanges commerciaux ;
- Analyser les marchés internationaux et organiser une veille stratégique et commerciale ;
- Mettre en place et/ou améliorer le service au client, être l'interface entre le client et la production ;
- Animer un projet de développement commercial et assurer l'interface avec les acteurs de la production ;
- Vendre et acheter sur les marchés et/ou assurer la relation clients/fournisseurs étrangers en anglais et dans une autre langue étrangère ;
- Gérer les différences interculturelles et les coutumes et pratiques commerciales spécifiques ;
- Présenter, assurer la promotion à l'écrit et à l'oral d'une organisation, d'un produit en français et dans une langue étrangère ;
- Utiliser les différentes aides à la PMI pour accompagner son développement commercial en France et à l'international ;
- Intégrer les nouvelles technologies de l'information et la communication dans les pratiques professionnelles quotidiennes de l'entreprise ;
- Gérer les procédures douanières et les règlements à l'international.

ACCÈS À L'EMPLOI

2 diplômés sur 3 au moins, ont une proposition de contrat à durée indéterminée dans les entreprises partenaires.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles au titulaire de la licence TCI

Secteurs d'activités :

Tous les secteurs industriels dans lesquels les PMI sont présentes.

Emplois visés :

- Responsable de service export ;
- Responsable de zone géographique ;
- Assistant de service export ;
- Gestion de clientèle export ;
- Technico-commercial export sédentaire ;
- Responsable d'administration des ventes ;
- Collaborateurs des transitaires, des services export, des services achats ;
- Commerciaux export ;
- Responsable de marchés.

LES ATOUTS

75% de proposition de contrat à durée indéterminée, en moyenne en fin de formation.

Existence d'un besoin de développement international des PMI régionales.

Partenariat avec un organisme reconnu dans l'industrie : l'UIMM.

Formation certifiée ISO 9001 (juin 2019).

Unique licence professionnelle des Métiers du Commerce International (MCI) en France, à aborder à la fois les spécificités des PME et les spécificités industrielles (PMI).

Diplôme uniquement en alternance, qui favorise la professionnalisation.

Possibilité d'obtenir le Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie, en plus de la licence professionnelle.

Rythme d'alternance qui permet, si besoin, d'être éloigné géographiquement du lieu de formation (1 semaine/3 semaines).

