

## MASTER 2 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

✔ Contrat d'apprentissage

✔ Contrat de professionnalisation

L'objectif de ce master est de former les futurs responsables en entreprise dans le domaine du commerce international, en France ou à l'étranger. Ces professionnels doivent être compétents sur l'ensemble de la chaîne import et export et sur l'approche de nouveaux marchés à l'étranger.

### ➤ Métiers visés

Cadre export, responsable commercial export, responsable de l'administration des ventes, acheteur industriel, responsable de la stratégie commerciale, responsable de zone, acheteur du commerce.

### ➤ Compétences à l'issue de la formation

- Échanger couramment dans deux langues étrangères dont l'une sera l'anglais et l'autre, l'allemand ou l'espagnol : correspondance professionnelle, documents techniques, supports de communication
- Maîtriser toutes les étapes et démarches du développement dans un marché en dehors de la France (diagnostic interne de l'entreprise, étude et choix du/des marché(s) approprié(s), analyse des risques, financement, mise en place d'une stratégie commerciale etc.)
- Maîtriser la gestion et les techniques du commerce extérieur (cadre juridique, financement, paiement, gestion des risques, logistique export), et notamment dans le cadre de l'Union européenne
- Mener des négociations commerciales dans trois langues en tenant compte des spécificités interculturelles
- Analyser, prospecter et exploiter tout type de marché dans les zones anglophones et germanophones ou hispanophones
- Mettre en oeuvre une stratégie managériale en fonction de la stratégie de l'entreprise : gestion de projet, marketing relationnel, veille technologique et concurrentielle, gestion des ressources humaines
- Être capable de convaincre et d'identifier les opportunités à l'international

### ➤ Programme

- Conception et gestion de sites web
- Base de données
- Veille technologique et stratégique
- Droit commercial international
- Techniques financières internationales
- Techniques douanières
- Gestion et assurance des risques
- Gestion de projets et des ressources humaines
- Marketing B to B
- Dossier d'étude commerciale
- Techniques de vente
- Techniques de négociation - anglais et allemand ou espagnol
- Cycle de conférences
- Jeu d'entreprise en anglais ; dossier d'étude commerciale

### ➤ Méthodes pédagogiques

L'alternance permet de mettre en pratique en entreprise les connaissances et les outils acquis au cours de la formation.

### 📅 Organisation

**Durée** : 1 an, de septembre à septembre.  
13 semaines à l'université (369 h de cours),  
39 semaines en entreprise

**Lieu** : Faculté Lettres, Langues, Sciences Humaines & Sociales  
4 rue Jean Zay - Lorient

### 🎓 Pré-requis - Admission

Master 1 validé, orienté commerce international, maîtrise anglais et espagnol ou anglais et allemand. Possibilité de bénéficier de la procédure de Validation des Acquis Professionnels pour le public formation continue (salariés, demandeurs d'emploi...). Recrutement sur dossier de candidature et entretiens.

### 🏆 Evaluation de la formation

La formation permet l'obtention d'un diplôme d'Etat inscrit au RNCP sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et compétences. Chaque semestre d'études est sanctionné par des épreuves d'examen. Le volet professionnel sera évalué par un rapport écrit et une soutenance devant un jury

### € Tarif

En contrat d'apprentissage : Niveau de prise en charge (NPEC) France Compétences  
En contrat de professionnalisation : 13,50€/heure.

### 📞 Contact

**Service Formation Professionnelle et Alternance**  
marie.lebrun@univ-ubs.fr  
06 66 99 09 92



### Responsable de la formation

**Mariannick GUENNEC,**  
**Maître de Conférences**  
**à l'Université Bretagne Sud**

► mariannick.guenec@univ-ubs.fr

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels de l'entreprise.

