



RÉSUMÉ DESCRIPTIF DU PARCOURS TYPE DU DIPLÔME

03/04/2019

Master Marketing, vente

Intitulé du parcours-type

Marketing et Management International

Université de Franche-Comté
Université de Bourgogne

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activités

La communication et les médias
L'administration publique et les organisations associatives
Le commerce interentreprises
Le conseil et gestion des entreprises

Types d'emplois

- Chef de produit junior, de marque
- Responsable marketing
- Acheteur, négociateur
- Chargé d'étude marketing
- Chargé de projet marketing
- Responsable commercial
- Responsable communication, promotion
- Chef de secteur en grande distribution
- Directeur de magasin en supermarché

Codes ROME

Pole-emploi.fr - [Les fiches métiers](#)

M1302 Direction de petite ou moyenne entreprise
M1703 Management et gestion de produit
M1705 Marketing
M1707 Stratégie commerciale

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type, déclinant, précisant ou complétant celles décrites pour la mention de rattachement

- Etude de marché internationale, choix de pays cible
- Stratégie de développement internationale
- Planification marketing internationale
- Adaptation locale ou glocalisation de la politique produit
- Adaptation de la politique de prix
- Recherche de partenaires de distribution
- Développement et mise en œuvre d'un plan de communication internationale
- Relation avec les clients internationaux (CRM)
- Réalisation de bilan et diagnostic des stratégies et plans internationaux de marketing
- Négociation en milieu interculturel
- Animation d'équipes multiculturelles

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités

- Repérer les opportunités de croissance à l'international.
- Conduire des études de marché internationales ; diagnostiquer les évolutions de marchés
- Construire une stratégie de développement à l'étranger.
- Positionner l'entreprise dans un environnement concurrentiel mondial
- Déployer les orientations et initier les plans d'actions
- Gérer la relation avec les clients, notamment en ligne
- Procéder aux recommandations pour la Direction Générale
- Mettre en oeuvre la planification marketing et le business plan dans un contexte international
- Comprendre et analyser les processus de commercialisation à l'étranger
- Développer la communication, notamment en ligne, et les relations publiques
- Sélectionner des canaux de vente et de distribution
- Animer et superviser les négociations en milieu interculturel ; rechercher des partenaires à l'étranger.
- Prendre en compte les risques liés à l'activité et définir les moyens de s'en prémunir
- Encadrer et susciter la cohésion de ses équipes
- Reconnaître les diversités culturelles
- Développer une intelligence de l'environnement international au sens large (langues, cultures, civilisations, économie, évaluation des risques, etc.)

Spécialités de Formation

Code(s) NSF plus lettre(s) et intitulé(s) (3 maximum) spécifique(s) de ce parcours-type (si différents de ceux de la mention de rattachement)

312m Commerce, vente

312n Etudes de marchés et projets commerciaux

312p Gestion des échanges commerciaux

Mots clés

Mots clés (5 maximum) : Ils peuvent concerner un contenu de formation, un domaine d'activités ou de compétences, un métier, un secteur (uniquement si différents de ceux de la mention de rattachement, et complémentaires de l'intitulé du parcours type)

Export, Etudes internationales, Pays cible, Globalisation, Logistique

Modalités d'accès à cette certification

Informations valorisant le parcours

Le diplômé accompagne l'entreprise dans son développement international. Cela implique un premier temps d'analyse et d'étude du contexte et du marché à une échelle internationale. Sur cette base, il convient de formuler une stratégie de développement international : choix des pays-cibles, identification du profil des prospects dans chaque pays, éventuelles adaptations des produits et des autres éléments du mix. Il faut également déterminer un mode de présence à l'étranger. Tous ces éléments clés sont définis dans un plan stratégique qui doit ensuite être décliné dans un plan d'actions commerciales.

Le développement des activités à l'étranger amène le diplômé à nouer de nombreuses relations contractuelles avec des personnes ou entités : transporteurs, distributeurs, clients, collaborateurs, etc. Ces derniers sont porteurs de cultures différentes qu'il convient de comprendre. Le diplômé doit gérer dans le temps ces relations et les faire fructifier (recherche de partenaires, négociation, CRM, etc.) Les actions de communication occupent également une partie significative de son temps.

Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)

Semestre 7

UE1 Commerce (6 ects)

UE2 Communication et coopération (6 ects)

UE3 Langues et outils (6 ects)

UE5 Management (6 ects)
UE5 Marketing I (6 ects)
Semestre 8
UE1 Affaires internationales (6 ects)
UE2 Droit et Ethique (6 ects)
UE3 Langues et outils (6 ects)
UE4 Marketing II (6 ects)
UE5 Stage (6 ects)

Semestre 9
UE1 Communication et relation (6 ects)
UE2 Développement des affaires (6 ects)
UE3 Etudes marketing (6 ects)
UE4 Langues (6 ects)
UE5 Marketing III (6 ects)

Semestre 10
UE1 Environnement international (6 ects)
UE2 Stage (24 ects)

Préciser si le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

Non

Préciser si le parcours est accessible par le contrat de pro

Non

Pour plus d'information

Statistiques

[Observatoire de la formation et de la vie étudiante \(OFVE\)](#)

Lieu de certification

Université de Franche-Comté
1 rue Goudimel
25030 Besançon Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur

UFR DES SCIENCES JURIDIQUES, ECONOMIQUES, POLITIQUES ET DE GESTION
45D AVENUE DE L'OBSERVATOIRE
25030 BESANCON CEDEX

Liens avec d'autres établissements proposant le(s) même(s) parcours type(s)

Historique

Liste des liens sources

Autre(s) site(s) internet en lien avec la certification

<http://sjepg.univ-fcomte.fr>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Site web de l'UFC : <http://www.univ-fcomte.fr>

Nombre de fiches : 1