

MASTER 2 LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES - COMMERCE INTERNATIONAL ET LANGUES APPLIQUÉES (CILA)

· MASTER 2 LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES - COMMERCE INTERNATIONAL ET LANGUES APPLIQUÉES (CILA)

Le Master LEA CILA est un master professionnalisant : à ce titre, il s'appuie à la fois sur l'acquisition de connaissances génériques, de compétences et d'aptitudes comportementales et sur la maîtrise de techniques finalisées qui

Présentation

Le Master LEA CILA est un master professionnalisant : à ce titre, il s'appuie à la fois sur l'acquisition de connaissances génériques, de compétences et d'aptitudes comportementales et sur la maîtrise de techniques finalisées qui sont mises en application durant les stages d'application en semestre 2 (2 mois) et en semestre 4 (6 mois). Plusieurs approches pédagogiques sont mises en pratique pour approfondir le contenu des enseignements, dynamiser le processus de prise de décision et rationaliser les explications de ce processus. L'objectif est de développer et de sensibiliser les étudiants aux besoins des clients : comprendre les prérequis avant de construire les arguments.

Spécificités

Stage obligatoire Durée : 6 mois Date de début : à partir de mars

Candidature

Modalités de candidature

Consulter la rubrique [M1 Langues étrangères appliquées - Commerce international et langues appliquées \(CILA\)](#).

Et après ?

Activités visées / compétences attestées

Parmi les compétences visées, nous distinguerons :

- La maîtrise de la démarche méthodologique.

Infos clés et site web

Lieu de la formation

- Campus Berges du Rhône (BDR)

Durée de la formation

500

Responsable(s) de la formation

[Matilde ALONSO](#)

Contact secrétariat

[Florence ZORN](#)

Tél : 04.78.69.72.87

Coût de la formation

Droits d'inscription 2019 /2020 en master 243 euros + [Contribution Vie Étudiante et de Campus \(CVEC\)](#) 91 euros.

- La maîtrise des démarches spécifiques au domaine de la stratégie internationale, du marketing et de la gestion d'entreprise.
- La maîtrise des techniques en matière d'études et de diagnostic.
- La maîtrise des différents niveaux de gestion dans un environnement sectoriel et global.
- La maîtrise de la capacité d'analyse interculturelle et intra- culturelle (acquisition des compétences d'interrogation, d'observation, d'analyse et d'interprétation. Stratégie du comportement d'ajustement).

Connaissances à acquérir

Marketing et vente

- Connaître les acteurs et les procédures du commerce international.
- Négocier des contrats et des marchés dans un environnement international.
- Concevoir la stratégie marketing et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Appréhender les défis et particularités d'une stratégie marketing multi-pays.
- Réaliser des études de marché à l'international (Identifier les besoins et attentes des cibles/clients à l'international).
- Mettre en place le plan marketing et contrôler le déploiement des opérations (droit du commerce international et conduite de projet...).
- Comprendre les besoins du marché et le comportement d'achat (B2B et B2C).
- Rechercher et mettre en place des distributeurs à l'étranger.
- Gérer, réorienter et contrôler des implantations et des partenariats en vue d'un développement commercial international optimal.

Droit et Finances

- Maîtriser le droit du commerce international et la propriété industrielle.
- Préparer et mettre en place des licences d'exportation, dédouanements et transports des marchandises.
- Analyser des bilans financiers et la rentabilité des activités d'une entreprise.

Management et Communication

- Animer, coordonner et gérer une équipe.
- Maîtriser les techniques de communication multilingues.
- Réaliser les produits et supports de communication en langues étrangères.
- Elaborer ou anticiper une stratégie de communication de crise à l'international.
- Décoder les situations interculturelles pour négocier (en français et dans deux langues étrangères).
- Négocier et prospecter en plusieurs langues.
- Elaborer des stratégies de transformation, d'adaptation et conduite du changement.
- Ingénierie en projets internationaux.
- Définir sa personnalité et mesurer ses compétences (analyser, adapter et prioriser ses objectifs).

Un bilan de compétences est annuellement organisé afin de permettre à la formation d'être en parfaite adéquation avec la demande du marché international.

Secteur(s) d'activités ou types d'emploi accessibles

Les perspectives d'emploi sont réelles et les étudiants sont, en moyenne, recrutés à 80% en CDD, CDI ou VIE dès la fin de leur stage en France, Espagne, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Suède, Malte, Ukraine, Hong-Kong, Chine, Tahiti, Inde, Dubaï, Chili, Guatemala, Mexique, Brésil, Philippines, Australie, Nouvelle-Zélande, Canada, U.S.A. La participation de professionnels à la conception des programmes et des enseignements est une réelle valeur ajoutée pour l'insertion professionnelle.

Exemples de postes occupés :

- Directeur ERAI (Emirats Arabes Unis)
- Directeur Invest in France Agency (Ambassade de France, Espagne)
- Responsable marketing (Chili, Australie, Allemagne, France)
- Import-Export Sales Coordinator Maghreb (France)
- Regional Marketing & Business Development Manager (Emirats Arabes Unis)
- Chargé de Projets d'Investissements (Etat de la Pennsylvanie)
- Senior Digital Marketing Manager (Pays-Bas)
- Analyste Web Marketing (France)
- Analyste marchés France et international (France)
- Responsable de Marketing Opérationnel (Mexique)
- Directeur de développement et de financement de projets culturels (Jérusalem)
- Negociator in chemical products (Allemagne)
- Order Manager (Brésil)

Exemples d'entreprises employeurs:

- **En France** : L'Oréal ; Nivea ; Bayer ; bioMérieux; Alsthom; PSA; Groupe Zannier; Audi; vente-privée.com; deguise-toi.com; Comptoir de la Famille; Alcatel; Lizeo Online Media Group; DELL; Multivalente; Groupe Salveo; MAPI Group; GL Event ; Game Connection.
- **À l'étranger** : Abbott (Suisse) ; ERAI (Dubai) ; Sika Canada; Burberry (Royaume-Uni); Snorkel (Royaume-Uni); Swiss Life (Suisse) ; Oriflame (Chili) ; Mesoesthetic Pharma Group (Espagne); La Biothétique (Australie); Purveyors International Pty Ltd (Australie); Yentzen Consulting (Chili); Alcatel-Lucent (Brésil); Mackech Jewels (Mexique); Goodmaxpacking (Chine); Sagem Mobile (Hong-Kong).