

Presentación

El máster de “Comercio internacional y países emergentes” consta de cursos teóricos, metodológicos y aplicados. Se apoya también en una actividad de investigación y una experiencia en el entorno profesional. El máster tiene como objetivo una inserción profesional inmediata. Esta formación incorpora competencias aportadas por la universidad y los entornos económicos y sociales.

In a nutshell...

créditos ECTS:

Nivel de estudio:

Objetivos

Este máster de comercio internacional pretende formar a directivos reconocidos por sus competencias lingüísticas y comerciales para el sector de la importación y la exportación que es un sector con oportunidades crecientes en el mercado laboral. Tiene como objetivo principal de especializar a los estudiantes en el ámbito de los mercados de los países emergentes, donde los márgenes de progresión de las empresas francesas (y de otros países), son las más importantes con el incremento del poder adquisitivo de las clases medias, es decir el continente africano en sentido amplio (Magreb, Oriente Medio y África Subsahariana), pero también los mercados latinoamericanos (Sudamérica y Centroamérica) y los mercados de Asia y Eurasia (Asia del Sureste, Rusia y CEI, etc.). Relacionaremos la demanda en estos diferentes mercados con productos definidos en sectores principales como el agroalimentario, la salud, la industria y la ordenación urbana.

Asimismo, se hará hincapié en las grandes organizaciones internacionales como la Comisión Europea y la ONU, para que los futuros profesionales, al conocer el funcionamiento respectivo de estas organizaciones, puedan poner sus conocimientos al servicio de la exportación hacia estos distintos mercados.

Esta formación de comercio internacional se ofrece como **formación universitaria básica** o también **en alternancia**, con un **contrato de profesionalización** o un **contrato de aprendizaje**.

Establecimiento(s) cohabilitado(s)/asociado(s)

Contenidos de formación

Dos años de formación

El M1 (1er año del máster) y el M2 (2do año del máster) de la formación se apoyan en cuatro grandes bloques de competencias que los estudiantes deben adquirir:

Las técnicas del comercio internacional

Las técnicas del comercio internacional (como el marketing internacional, el web-marketing y los usos digitales, el derecho de los negocios basado en los contratos y pagos, las técnicas de venta, la gestión de riesgos en la exportación, la logística, la aduana, etc.) son imprescindibles para vender productos de diferentes sectores en mercados distintos.

Los sectores o ramas de actividad

Se tratarán varios sectores principales para que los estudiantes adquieran conocimientos y competencias generales que les permitan luego manejar y apropiarse de forma más fácil un producto concreto. Para tratar los diferentes temas y problemas relacionados con la ética del comercio internacional, se ofrece una materia llamada "Ética y comercio".

Los mercados

Esta materia, al igual que las materias sobre las grandes organizaciones internacionales y las zonas económicas y mercados comunes, enlaza con las materias dedicadas a los diferentes mercados de los países emergentes (en África, en América Latina, en Asia y en Rusia y CEI), y las que se dedican a los distintos productos y sectores de actividades.

Las lenguas extranjeras

La totalidad de los cursos ofrecidos pretende permitir que los estudiantes adquieran un buen conocimiento no sólo de la economía, de la historia y de la política de los diferentes países, sino que también un buen dominio de las lenguas extranjeras, entre ellas el inglés, una segunda lengua viva (LV2), una tercera lengua viva (LV3) o una LV2 con nivel avanzado. Todos estos conocimientos de civilización, de cultura y estas competencias lingüísticas son necesarias para que los futuros profesionales puedan manejar y prospectar los mercados de los países en cuestión.

Se trata de permitir a los estudiantes que conozcan los funcionamientos, los servicios específicos y las oportunidades de mercado ofrecidas por las instituciones francesas e internacionales así como los principales proyectos de integración económica en las zonas estudiadas en materia de comercio internacional. El estudiante, futuro profesional de la importación y exportación, adquirirá los medios para comerciar con países africanos, latinoamericanos, asiáticos u otros (Rusia o países de la CEI) sabiendo recurrir, si lo necesitase, a las grandes organizaciones.

Control de los conocimientos

La tesina

Se deberá redactar una tesina al final del M2 (2do año del máster), tras las prácticas profesionales realizadas tanto por los

estudiantes inscritos en la formación universitaria básica como por los estudiantes de la formación en alternancia. Esta tesina se confirma con una defensa ante un jurado o tribunal durante el mes de septiembre, en la que se presentarán las misiones efectuadas en la empresa y los resultados de estas.

Admisión/Acceso

- * Estudiante extranjero sin programa
- * Programa de intercambio

Orientación laboral

Los titulados acceden de manera privilegiada a puestos de comerciales de exportación y pueden incluso evolucionar hacia puestos de supervisión en empresas con estructuras más desarrolladas: jefe de zona, responsable exportación, o mismo dirección de estructuras descentralizadas.

Las empresas en cuestión cubren tanto el sector primario agrícola como el sector industrial o terciario, incluyendo empresas que intervienen como intermediarias comerciales en intercambios internacionales o como prestatarias de servicio.