



SCHOOL OF MANAGEMENT



ÉCOLE UNIVERSITAIRE DE MANAGEMENT

MASTER

LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES

COMMERCE & STRATÉGIE À L'INTERNATIONAL

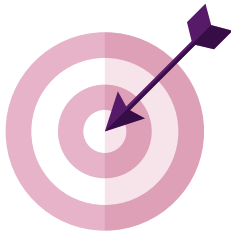


Objectifs de la formation

Ce diplôme offre aux étudiants une formation de haut niveau (cadres et dirigeants) spécialisée sur les grands marchés mondiaux.

L'objectif général de la formation est triple :

- optimiser les compétences linguistiques, interculturelles et interpersonnelles des étudiants.
- asseoir les connaissances et compétences économiques et techniques (matières d'application : gestion, management, outils de l'information...) qui faciliteront l'accès des étudiants aux marchés français et étrangers.
- familiariser les étudiants avec le monde du travail, notamment de l'entreprise, grâce à la collaboration active de professionnels (en particulier en Master 2) et aux stages, qui visent à préparer directement l'insertion professionnelle des étudiants.



Cette formation ouvre ainsi des perspectives sur de nouveaux métiers mêlant compétences techniques en gestion, capacités managériales et vision stratégique dans l'environnement de l'entreprise. Les futurs diplômés seront capables d'exercer leurs fonctions en français, en anglais et dans une troisième langue (allemand, espagnol, italien, polonais ou russe) et posséderont la culture des affaires des aires concernées.

Il s'agit d'une formation professionnalisante, avec une ouverture à l'international très élevée grâce à la pratique approfondie des langues pour l'accès au métier à l'étranger. Nos étudiants concurrencent avantageusement les étudiants diplômés des écoles de commerce.

Débouchés



Industrie

Banque

Marketing

Communication

4

Publicité

Transports

Consulting

Conseil aux entreprises

Cadre Commercial / Responsable Export / Négociateur International / Analyste des marchés étrangers / Responsable de zone géographique / Directeur de filiale / Coordonnateur de nouvelles implantations / Cadre Administratif / Gestionnaire des échanges institutionnels et culturels / Affréteur International / Acheteur International / Account Executive / Senior Banking Officer / International Business Development Assistant / Communication Manager / Transport Manager / Marketing Coordinator / Export Sales Assistant / Key Account Manager / Digital Content Manager

Conditions d'admission



FI FORMATION INITIALE

FC FORMATION CONTINUE

MASTER 1

- Admission sur étude du dossier et entretien pour les titulaires d'un diplôme équivalent à au moins trois années d'études supérieures de Langues Étrangères Appliquées ou d'un diplôme équivalent à au moins trois années d'études supérieures conciliant la gestion et l'étude de deux langues étrangères appliquées parmi celles étudiées dans le parcours.
- À défaut des diplômes requis ou conseillés, le master est accessible à tout étudiant, quelle que soit sa filière, et à tout salarié pouvant faire valoir un certain nombre d'acquis professionnels en rapport avec la formation via une Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP - Code de l'Éducation : articles D.613-38 à D.613-50). L'existence et la pertinence de ces acquis sont évaluées par un jury d'admission lors de l'examen d'un dossier de candidature, où la motivation, traduite en termes de projet professionnel, devra apparaître de façon particulièrement convaincante. Le master peut également être délivré totalement ou partiellement par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).
- Pour les étudiants étranger, admission sur dossier et entretien. Les dossiers Campus France sont étudiés en M1 uniquement.

5



Le Master 1^{ère} année est dispensé par le Département Langues Etrangères Appliquées du Campus Lettres & Sciences Humaines de Nancy



FI FORMATION INITIALE

FC FORMATION CONTINUE

MASTER 2

- Admission de droit pour les étudiants titulaires du M1 LECSI ; admission sur étude du dossier et entretien pour les titulaires d'un autre M1.
- À défaut des diplômes requis ou conseillés, le master est accessible à tout étudiant, quelle que soit sa filière, et à tout salarié pouvant faire valoir un certain nombre d'acquis professionnels en rapport avec la formation via une Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP - Code de l'Éducation : articles D.613-38 à D.613-50). L'existence et la pertinence de ces acquis sont évaluées par un jury d'admission lors de l'examen d'un dossier de candidature, où la motivation, traduite en termes de projet professionnel, devra apparaître de façon particulièrement convaincante. Le master peut également être délivré totalement ou partiellement par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

LES DATES ET MODALITÉS D'ACCÈS SONT DÉTAILLÉES CHAQUE ANNÉE AVEC LE DOSSIER DE CANDIDATURE ET SUR LE SITE INTERNET DE L'IAE NANCY.

Organisation de la formation

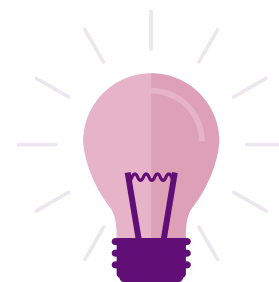


Début des cours : Début octobre
1^{er} semestre : Début octobre à mi- janvier
Session d'examens : Semaine de rentrée de janvier
2^{ème} semestre : Mi-janvier à fin mars



Stage : 16 semaines entre le 1er avril et le 30 septembre
Soutenances de stages et session de rattrapage : 5-15 septembre

Programme des cours



MASTER 1



Le Master 1^{ère} année est dispensé par le Département Langues Etrangères Appliquées du Campus Lettres & Sciences Humaines de Nancy



SEMESTRE 7	ECTS	CM	TD
UE 701 LANGUE ANGLAISE ET STRATÉGIES COMMERCIALES	6		
Langue appliquée aux Affaires		10h	10h
Communication Professionnelle écrite		4h	8h
Communication professionnelle orale		4h	8h
Relations Interculturelles		20h	
UE 702 LANGUE B ET STRATÉGIES COMMERCIALES	6		
Langue appliquée aux Affaires (langue B)		10h	10h
Communication Professionnelle écrite (langue B)		4h	8h
Relations Interculturelles (langue B)		20h	
Communication professionnelle orale		4h	8h
UE 703 OUVERTURE CULTURELLE ET LINGUISTIQUE (2 CHOIX SUR 3)	3		
Langue C			24h
Monde culturel et actualité, langue (A) : Anglais			20h
Monde culturel et actualité, langue (B) : AEIPR			20h
UE 704 ANALYSE DU COMMERCE INTERNATIONAL	6		
Diagnostics et prospection des marchés étrangers		10h	8h
Droit communautaire et droit international		12h	
Analyse financière (et fiscalité)		10h	8h
UE 705 GESTION COMMERCIALES INTERNATIONALES	6		
E-commerce I		10h	8h
Négociation commerciale internationale		10h	8h
Principes de gestion de l'entreprise			10h
UE 706 PRÉPARATION AU STAGE ET PROJET TUTORÉ	3		
Préparation au stage			16h
Projet tutoré		2h	10h

SEMESTRE 8	ECTS	CM	TD
UE 801 LANGUE ANGLAISE APPLIQUÉE À LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE	6		
Pratique de la Langue technique			12h
Communication externe et interne d'entreprise		4h	8h
Communication professionnelle orale			12h
UE 802 LANGUE B APPLIQUÉE À LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE	6		
Pratique de la Langue technique (langue B)			12h
Communication externe et interne d'entreprise (langue B)		4h	8h
Communication professionnelle orale (langue B)			12h
UE 803 OUVERTURE CULTURELLE ET LINGUISTIQUE (1 CHOIX SUR 2)	3		
Monde culturel et actualité, langue A			12h
Monde culturel et actualité, langue B			12h
UE 804 OUTILS DU COMMERCE INTERNATIONAL	3		
E-commerce II		10h	
International Economic Analysis		10h	8h
International Strategy		10h	8h
UE 805 GESTION DES MARCHÉS À L'EXPORT	3		
Risques à l'export		10h	8h
Logistique et réglementation des transports		10h	8h
UE 806 STAGE	9		
GRH et techniques de recrutement à l'international		15h	
Initiation à la recherche I		4h	8h
Stage ou création d'entreprise via le Peel			
Total étudiant	60	207h	296h

MASTER 2

SEMESTRE 9	ECTS	CM	TD
UE 901 PRATIQUE DE LA LANGUE DES AFFAIRES : ANGLAIS	6		
Techniques de négociation (Langue A)		10h	4h
Langue anglaise appliquée au commerce international		10h	4h
UE 902 PRATIQUE DE LA LANGUE DES AFFAIRES : LANGUE B	6		
Techniques de négociation (Langue B)		10h	4h
Langue B appliquée au commerce international		10h	4h
UE 903 : OUVERTURE CULTURELLE ET LINGUISTIQUE	3		
Monde culturel et actualité : Langue A			12h
Monde culturel et actualité : Langue B			12h
Pratique de la Langue C			24h
UE 904 : PRINCIPES DE GESTION D'ENTREPRISE	6		
Financial Analysis II		10h	4h
Gestion des Ressources Humaines		10h	4h
PeeL - Entrepreneuriat			
UE 905 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL	6		
Mécanismes juridiques internationaux		10h	4h
Gestion et valorisation des projets internationaux avec AJU		10h	4h
Stratégie d'entreprise I		10h	4h
UE 906 E-BUSINESS I	6		
Brand Management		10h	4h
Social Media Management		10h	4h

SEMESTRE 10	ECTS	CM	TD
UE 1001 PRATIQUE DE LA LANGUE DES AFFAIRES : ANGLAIS	3		
Langue anglaise appliquée à la force de vente et au marketing		10h	4h
Mise en situation professionnelle		10h	4h
UE 1002 PRATIQUE DE LA LANGUE DES AFFAIRES - LANGUE B	3		
Langue B appliquée à la force de vente et au marketing		10h	4h
Mise en situation professionnelle		10h	4h
UE 1003 STRATÉGIE D'ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL	3		
International Trade		10h	4h
Stratégies logistiques		10h	4h
Stratégie d'entreprise		10h	4h
UE 1004 E-BUSINESS II	3		
E-merchandising		10h	4h
Mobile marketing		10h	4h
Marketing stratégique et approche des marchés		10h	4h
UE 1006 PRÉPARATION À L'INSERTION PROFESSIONNELLE ET STAGE	18		
Business game : simulation entrepreneuriale		6h	12h
Connaissance de l'environnement professionnel			8h
Préparation au stage et mémoire			6h
Initiation à la Recherche II		10h	10h
Préparation au stage et mémoire			
Total étudiant	60	226h	168h

Renseignements pratiques

TARIFS

FI FORMATION INITIALE

Frais d'inscription universitaire

6900 €

Pour les contrats financés par des entreprises, des organismes

FC FORMATION CONTINUE

3900 €

pour les contrats financés directement par les auditeurs
+ Frais d'inscription universitaire

11

CONTACTS

Gestionnaires de scolarité Informations candidats, étudiants

MASTER 1

clsh-master-contact@univ-lorraine.fr
03 72 74 49 00

MASTER 2

iae-nancy-scolaritem2lea-contact@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 48

Responsables pédagogiques

JEAN-PHILIPPE HÉBERLÉ
jean-philippe.heberle@univ-lorraine.fr

LOÏC COMINO
loic.comino@univ-lorraine.fr

Service Formation Continue

AURÉLIE LINDEKENS
aurelie.lindekens@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 93

Service

Insertion & Évolution Professionnelles

Responsable

ANNE-SOPHIE PETITJEAN
anne-sophie.petitjean@univ-lorraine.fr

Stage, contrat d'apprentissage

OPHÉLIE ROUX
ophelie.roux@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 52

Dépôt des offres sur

iae-nancy.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job-offers
CLARA SPATZ
clara.spatz@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 43

CAMPUS ARTEM

90 RUE DU SERGENT BLANDAN
BP 70618
54010 NANCY CEDEX
03 72 74 17 30

CAMPUS MANUFACTURE

13 RUE MICHEL NEY
BP 90862
54011 NANCY CEDEX
03 72 74 16 40

IAE-NANCY.UNIV-LORRAINE.FR

     @IAENancy