

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

# Licence Professionnelle Métiers du Commerce International, Négociation Commerciale à l'International (UTM)

Licence Pro Négociation Commerciale à l'International (Vietnam)



ECTS  
180 crédits



Durée  
1 année



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie de  
Rouen



Langue(s)  
d'enseignement  
Anglais

## Présentation

### Objectifs

A l'issue de la formation, grâce aux cours dispensés par une équipe composée de professionnels et d'universitaires expérimentés en développement du commerce international, et à une méthode pédagogique fondée sur les études de cas et les échanges, la formation vise à :

- Former des professionnels du commerce international spécialisés dans la négociation.
- Transmettre des compétences solides en stratégie commerciale, gestion multiculturelle et marketing international.
- Développer l'apprentissage à travers la mise en situation dans le cadre de projets transversaux
- Améliorer le niveau d'anglais (passage du TOEIC listening and reading public)
- Développer une mise en relation réelle de l'étudiant avec le monde socioprofessionnel.

### Savoir-faire et compétences

# Prospection

- # Suivi commercial
- # Administration des ventes import/export
- # Réalisation d'études de marché
- # Recherche de financement pour une future activité import/export
- # Prospection à l'international
- # Négociation dans un contexte interculturel

**Formation internationale** : Formation délocalisée ou formation dans un campus délocalisé

### Les + de la formation

Références et certifications :

- # Identifiant RNCP : 30146
- # Code FORMACODE : 34254 - commerce international
- # Codes NSF : 312 - Commerce, vente  
310 - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

### Accessibilité personnes en situation de handicap

Si vous rencontrez des difficultés liées à une maladie, à un handicap permanent ou passager, l'Espace Handicap, en collaboration avec le Service de santé étudiante et

l'association partenaire Handisup, vous aide à et vous accompagne tout au long de votre cursus.

## Organisation

### Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les travaux pratiques (TP).

### Stages

**Stage** : Obligatoire

**Durée du stage** : 3 mois minimum

**Stage à l'étranger** : Facultatif

# Projet tutoré : 130h ( Business Development Project) encadré par un manager professionnel et son équipe)

# Module d'insertion professionnelle : intervention de professionnels sur place, grâce à un partenariat étroit avec les acteurs clés du milieu socioprofessionnel au Vietnam (CCIFV, Comité Vietnam des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, Eurocham)

## Admission

### Conditions d'admission

Être titulaire d'un Bac + 2 tertiaire : BTS Commerce International / BUT2 Techniques de Commercialisation

Être titulaire d'une Licence niveau L2 : Administration économique et sociale / Langues étrangères appliquées / Economie et gestion

Accès sur dossier et entretien en anglais.

## Modalités d'inscription

Candidatures via [e-Candidat](#), l'application web destinée à gérer les pré-inscriptions en licence professionnelle.

### Droits d'inscription

# [Droits d'inscription](#) à l'université de Rouen Normandie : 170 € hors CVEC

# Frais de scolarité des universités partenaires : 2900 €

# Les services des universités partenaires accompagnent les étudiants sortants dans leur installation à Hanoï et Hô Chi Minh-Ville (procédure de visa, opportunités de logement, informations pratiques).

# Possibilité de faire une demande de bourses ou d'exonération des droits d'inscription. Les étudiants peuvent également bénéficier des bourses de mobilité de type régional (Pass Monde en Normandie) ou bilatéral (de type Erasmus+).

### Capacité d'accueil

Nombre de places : 20 étudiants sortants par an.

## Et après

### Insertion professionnelle

# Responsable des services administration des ventes import/export

# Responsable de zone export

# Négociateur(trice) et agent à l'étranger

# Cadre d'entreprises exportatrices

## Infos pratiques

---

## Autres contacts

IUT de Rouen - Département Techniques de  
Commercialisation

Téléphone : 02 32 76 96 09

E-mail : [✉ secretariat-tc-iutrouen@univ-rouen.fr](mailto:secretariat-tc-iutrouen@univ-rouen.fr)

---

## Établissement(s) partenaire(s)

Thuongmai University (Hanoï)

[✉ https://tmu.edu.vn/](https://tmu.edu.vn/)

Open University (Hô Chi Minh-Ville)

[✉ http://en.ou.edu.vn/](http://en.ou.edu.vn/)

# Programme

## Organisation de la formation

Programme entièrement en anglais ouvert aux étudiants sortants selon 2 parcours à choisir : Thuongmai University (Hanoi) et Open University (Hô Chi Minh-Ville).

Un programme assuré à 65% par des professionnels expérimentés en développement du commerce international.

# Cours : 475h + 45h remise à niveau

# Projet tutoré : 130h ( (Business Development Project) encadré par un manager professionnel et son équipe)

# Module d'insertion professionnelle : intervention de professionnels sur place, grâce à un partenariat étroit avec les acteurs clés du milieu socioprofessionnel au Vietnam (CCIFV, Comité Vietnam des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, Eurocham)

# Stage en entreprise obligatoire de 3 mois minimum

# Business trip, organisé par les partenaires pour une étude de terrain

## Licence Professionnelle Métiers du Commerce International, Négociation Commerciale à l'International (UTM)

### Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Négociation	UE				10 crédits
Négociation commerciale en anglais	Matière				8 crédits
Gestion de la relation client	Matière				2 crédits
UE2 Langues	UE				8 crédits
Anglais	Matière				5 crédits
1 langue au choix	Choix				
Français	Langue				3 crédits
au Choix	au Choix				
Vietnamien	Langue				3 crédits
au Choix	au Choix				
UE3 Commerce international	UE				12 crédits
Economie internationale 1	Matière				4 crédits
Economie internationale 2	Matière				
Aspects financiers d'une activité internationale 1	Matière				2 crédits
Aspects financiers d'une activité internationale 2	Matière				
Droit des affaires	Matière				3 crédits
Techniques de commerce international	Matière				3 crédits

### Semestre 6

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

UE1 Gestion de l'entreprise	UE	10 crédits
Techniques de communication	Matière	2 crédits
Mercatique 1	Matière	3 crédits
Mercatique 2	Matière	
Etudes des marchés à l'international	Matière	1,5 crédits
Managements des opérations logistiques	Matière	1,5 crédits
Outils de gestion commerciale	Matière	1 crédits
Culture numérique	Matière	1 crédits
UE2 Projet tutoré	UE	7 crédits
Projet et activités commerciales	Projet Tutoré	7 crédits
Business Development Project	Matière	
UE3 Stage et apprentissage en entreprise	UE	13 crédits
Rapport de stage	Stage	13 crédits
Connaissance de l'entreprise et insertion professionnelle	Matière	