

Business international : Achat et vente

- ▶ formation initiale
- ▶ formation en alternance

Durée : **2 ans**

Programme

Deuxième année

Semestre 3

Moyenne SAE

- SAE 3.BI.03 - Etude et sélection des marchés à l'étranger
- SAE 3.01 - Pilotage d'un projet
- SAE 3.02 - Portfolio S3
- SAE 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise

Moyenne ressources

- R 3.09 - Psychologie sociale du travail
- R 3.IA.16 - Marketing et vente à l'internationale
- R 3.10 - Anglais appliqué au commerce 3
- R 3.BI.15 - Stratégie et veille à l'internationale
- R 3.04 - Etudes marketing 3
- R 3.05 - Environnement économique international
- R 3.07 - Techniques quantitatives et représentations 3
- R 3.08 - Tableau de bord commercial
- R 3.11 - LVB appliquée au commerce 3
- R 3.01 - Marketing Mix-2
- R 3.03 - Principes de la communication digitale
- R 3.12 - Ressources et culture numériques 3
- R 3.13 - Expression communication Culture 3
- R 3.06 - Droit des activités commerciales 1
- R 3.02 - Entretien de vente
- R 3.14 - PPP 3

Semestre 4

Moyenne SAE

- SAE 4.05 - Portfolio S4
- SAE 4.06 - GRAND Oral
- SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation
- SAE 4.06 - Stage BI
- SAE 4.BI.03 - Développement de l'offre à l'international
- SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet

Moyenne ressources

- R 4.01 - Stratégie marketing
- R 4.02 - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- R 4.06 - LVB appliquée au commerce 4
- R 4.03 - Conception d'une campagne de communication

- R 4.07 - Expression communication culture 4
- R 4.04 - Droit du travail
- R 4.BI.09 - Stratégie achats
- R 4.05 - Anglais appliquée au commerce 4
- R 4.08 - PPP 4
- R 4.BI.10 - Techniques du commerce international 1
- R 4.BI.11 - Management interculturel

Compétences visées

Communication commerciale

- UE 3.3 7 ECTS
- UE 4.3 6 ECTS

Marketing

- UE 3.1 8 ECTS
- UE 4.1 6 ECTS

Vente

- UE 4.2 6 ECTS
- UE 3.2 7 ECTS

Piloter les opérations à l'international

- UE 4.5 6 ECTS
- UE 3.5 4 ECTS

Formuler une stratégie de commerce à l'international

- UE 4.4 6 ECTS
- UE 3.4 4 ECTS

Troisième année

Semestre 5

Moyenne SAE

- SAE 5.01 - Portfolio S5
- SAE 5.MMPV.01 - Approche omnicanal du point de vente

Moyenne Ressources

- R 5.06 - Analyse financière
- R 5.07 - LVB appliquée au commerce 5
- R 5.03 - Financement et régulation de l'économie
- R 5.08 - Expression communication culturelle 5
- R 5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 1
- R 5.05 - Anglais appliqué au commerce 5
- R 5.BI.12 - Techniques de commerce international 2
- R 5.04 - Droit des activités commerciales 2
- R 5.09 - PPP 5
- R 5.BI.13 - Droit international

- R 5.BI.10 - RCN appliquées au business international
- R 5.BI.14 - Logistique et supply chain
- R 5.01 - Stratégie d'entreprise 1
- R 5.BI.15 - Marketing achat
- R 5.BI.11 - Approvisionnement

Semestre 6

Moyenne Ressources

- R 6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R 6.BI.03 - Anglais appliqué au business international
- R 6.BI.04 - LVB appliquée au commerce international
- R 6.02 - Négociateur dans des contextes spécifiques 2

Moyenne SAE

- SAE 6.03 - Grand oral
- SAE 6.01 - Stage business international : achat vente
- SAE 6.02 - Portfolio

Blocs compétences

Vente

- UE 5.2 8 ECTS
- UE 6.2 5 ECTS

Opérations à l'international

- UE 5.4 7 ECTS
- UE 6.4 10 ECTS

Stratégie à l'international

- UE 6.3 10 ECTS
- UE 5.3 7 ECTS

Marketing

- UE 5.1 8 ECTS
- UE 6.1 5 ECTS

Contacts

Responsables de la 2ème année FI : Christophe Profeta✉ christophe.profeta@univ-evry.fr Pascal Azzi✉ pascal.azzi@univ-evry.fr

Responsables de la 2ème année FA : Béatrice Martin✉ beatrice.martin@univ-evry.fr et Azdin Gadami✉ azdin.gadami@univ-evry.fr

Responsable de la 3ème année FI : Rosine Beauzière✉ rosine.beauziere@univ-evry.fr

Responsables de la 3ème année FA : Rosine Beauzière✉ rosine.beauziere@univ-evry.fr Pascal Azzi✉ pascal.azzi@univ-evry.fr