

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE

Spécialité Achat et Commercialisation de produits industriels à l'international (ACP2I) REIMS et CHARLEVILLE-MEZIERES

RESPONSABLES REIMS

Gilles GUIBERT
gilles.guibert@univ-reims.fr

CHARLEVILLE-MEZIERES

Anne PARIZOT et Jacques GENTIL
anne.parizot@univ-reims.fr
jacques.gentil@univ-reims.fr
☎ 03.24.59.75.43.

CONTACTS IUT de REIMS

Rue des Crayères
BP 1035
51387 REIMS Cedex 02
scol. lut-reims@univ-reims.fr
☎ 03.26.91.30.10.

Antenne de Charleville-Mézières

Secrétariat
4, bd J. Delautre
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES Cédex
iut.secretariat-gdi@univ-reims.fr
☎ 03.24.59.75.43.

CANDIDATURES

Demande de dossier à partir
de mars 2009

Sur le site

www.univ-reims.fr/UFR/IUT

Retour des dossiers avant le 31 mai 2009

VAP/VAE

S'adresser au :
SUEPCA
Campus Moulin de la Housse
Bât 24 – BP 274
51687 REIMS Cedex2
☎ 03.26.91.86.66.
vae@univ-reims.fr

Document non contractuel

Document élaboré par le SIOU

ADMISSION

Public visé :

- Diplômés Bac + 2 à profil commercial ou technique
 - L2 (L.E.A., A.E.S. et Sciences économiques)
 - BTS, DUT tertiaires ou scientifiques
- Aux professionnels désirant approfondir leurs connaissances par le biais de la formation continue

Sélection sur dossier et entretien de motivation

Profil des admis en 2008/2009 : 28 étudiants à Charleville

BTS CI : 7, BTS MUC 1, BTS Animation et gestion touristique 1,
BTS Ass Trilingue 1, BTS NRC 2, DUT GACO 1, DUT GLT 2, DUT TC 3,
DUT GDI 5, L2 Langue info 1, L3 Economie 1, L3 Sc.Humaines 1, 3 diplômés étrangers.

26 étudiants à Reims : DUT TC 6, DUT Génie électrique 1, DUT GMP 2,
DUT GCE 1, DUT RT 1, DUT MP 1, BTS Ass Trilingue 1, BTS NRC 4 ;
BTS MUC 1, BTS Technico commercial 1, BTS CI 2, BTS Industrie et produits mécaniques 1, BTS Traitement des matériaux 1, L2 Anglais 1, L2 Economie 1, diplôme étranger 1.

ORGANISATION DES ETUDES

L'enseignement est dispensé sous forme de cours, de travaux dirigés et travaux pratiques et complété par la réalisation d'un projet. La diversité des origines et des profils des étudiants impose l'élaboration de « parcours différenciés » permettant à chaque étudiant de compléter ses acquis pour aboutir aux compétences visées.

Les enseignements auront lieu sur le site de l'IUT de Reims et sur celui de Charleville-Mézières.

La formation comporte :

- 24 semaines de présence à l'IUT sur 2 semestres :
 - 20 semaines d'enseignement pour 450 h
 - 4 semaines de projet pour 100 h
- 16 semaines de stage en entreprise en France ou à l'étranger

OBJECTIFS

Former des collaborateurs capables d'accompagner les entreprises dans leur développement international. La licence doit permettre de développer 4 compétences principales :

- l'achat à l'international : recherche de nouveaux fournisseurs, négociation et administration des achats
- la distribution : gestion des flux de produits, logistique et animation des réseaux, négociation et vente à l'export
- la commercialisation : étude des marchés, définition du Mix Marketing international
- la prospection : recherche de nouveaux clients, de nouveaux marchés, analyse marketing

Ces compétences s'appuieront sur la culture commerciale et industrielle pour évoluer vers la culture du produit.

DEBOUCHES

Métiers actuels et futurs visés liés au commerce international et à la logistique :

Acheteur junior/senior, Acheteur industriel ou technicien acheteur, Assistant commercial export, Assistant marketing international, Assistant responsable de bureau ou de succursale à l'étranger, Chargé d'affaires export, Commercial export, Assistant/chef de projet export, Assistant/responsable technico-commercial export, Assistant/responsable logistique internationale, Assistant/responsable de marché ou de zone

PROGRAMME DES ÉTUDES

Intitulés des Unités d'Enseignement	Volume horaire	ECTS
UE 1 : Connaître l'environnement technique et commercial de l'entreprise	120 h	6
M1. Marketing	30 h	2
M2. Economie	30 h	2
M3. Droit des affaires	30 h	1
M4. Gestion des affaires	30 h	1
OU		
M5. Les matériaux et leur mise en œuvre	30 h	2
M6. Analyse des produits industriels	30 h	2
M7. Mise en œuvre de l'énergie électrique	30 h	1
M8. Informatique et Industrie	30 h	1
UE 2 : Communiquer à l'international	170 h	12
M9. Anglais	20 h	2
M10. Allemand – Espagnol – Anglais renforcé	20 h	2
M11. Communication professionnelle	20 h	2
M12. Technologie de l'information et de la Communication (TIC)	40 h	2
M13. Négociation commerciale (une partie du cours est en anglais)	30 h	2
M14. Analyse de Situations Techniques et commerciales (cours en anglais)	20 h	2
UE 3 : Manager l'action internationale	160 h	12
M15. Marketing industriel	20 h	1
M16. Marketing achat	20 h	2
M17. Marketing international (cours en anglais)	20 h	2
M18. Techniques du commerce international	40 h	3
M19. Logistique	30 h	2
M20. Gestion appliquée à l'international	30 h	2
UE 4 : Manager son insertion professionnelle par des projets		12
Projet professionnel et projet tutoré	100 h	12
UE 5 : Manager son insertion professionnelle par un stage		18
Stage	16 semaines	18