

Niveau :	LICENCE PRO					
Domaine :	Droit Economie Gestion					LP 180 ectS
Mention :	Métiers du commerce international					
Parcours :	Management and International Business (MIB)					
Volume horaire étudiant :	177 h	243 h	h	h	140+700 h	420h
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	Total (hors projet / stage)
Formation dispensée en :	x <input type="checkbox"/> français		x <input type="checkbox"/> anglais			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
<p><u>Responsable de formation :</u> <i>Sylvie Thierry</i> ☎ 03.86.49.28.34 Sylvie.Thierry@iut-dijon.u-bourgogne.fr</p>	<p>Scolarité Dante PARINI : Tél :03.80.39.64.02 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr</p> <p>Secrétariat pédagogique ☎ 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr</p>
Composante(s) de rattachement :	IUT Dijon / Auxerre (Département TC)

Objectifs de la formation et débouchés :

■ Objectifs :

La licence Professionnelle « Management and International Business » permet la formation de jeunes qui auront pour missions:

- de répondre aux besoins des entreprises, confrontées à une concurrence internationale de plus en plus intense, qui partent chercher des relais de croissance dans le monde
- de mettre en place une véritable politique d'exportation des produits manufacturés
- de conquérir des marchés étrangers par une démarche active de prospection et d'impulser une dynamique de développement à l'exportation grâce leur fonction qui requiert une dimension managériale .
- d'inciter les entreprises hésitantes à innover en développant l'export par la préconisation de choix stratégiques.
- de gérer les aspects économiques de l'activité export et connaître les tendances et l'évolution du commerce international
- d'offrir aux diplômés de Bac+2 une diversification à leur orientation, un cursus attractif et porteur

permettant une sortie diplômante et professionnalisée

- de permettre à des salariés d'entreprises ou à des demandeurs d'emploi de conceptualiser les savoirs et savoir-faire acquis en entreprise et d'avoir une vision globale de leur fonction en mettant en œuvre si nécessaire **la validation des acquis d'expériences**
- de professionnaliser des formations supérieures dans un contexte européen avec pour objectif prioritaire l'insertion directe dans le monde du travail.
- Plusieurs modules sont enseignés en anglais .

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

- Cadre commercial export
- Responsable de service / zone export
- Responsable de zone géographique
- Assistant de service export
- Administrateur des ventes export
- Gestion de clientèle export
- Technico-commercial export sédentaire
- Responsable d'administration des ventes
- Collaborateurs des transitaires, des services exports, des services achats
- Commerciaux export
- Responsable marketing
- Acheteur à l'international
- Responsable sourcing
- responsable export de marchés
- Responsable de base logistique localisée à l'étranger
- Responsable d'un bureau à l'étranger
- Chef de projet de développement international
- Chargé de mission Import / Export(pour un groupe de pays ou de produits)

■ Compétences acquises à l'issue de l'année de formation :

- compétence interculturelle (la culture est un enjeu majeur des relations internationales)
- compétence linguistique (posséder deux langues étrangères)
- compétence managériale (organiser, fédérer, motiver, convaincre)
- compétence communicationnelle (communiquer dans un environnement interculturel et international)
- compétence technique (maîtriser les techniques du commerce international, répondre à des procédures d'appel d'offres)
- compétence comportementale (s'adapter à des situations variées et adopter un comportement en fonction de l'environnement, des enjeux du contexte et de l'interlocuteur)

Modalités d'accès à l'année de formation :

La capacité d'accueil est de 30 étudiants. Chaque étudiant doit avoir validé un cursus scolaire de niveau Bac+2 (120 ects) / BTS, DUT, L2 ou titre étranger de niveau comparable.

Une 1ère sélection a lieu sur dossier en juin et selon le nombre de places disponibles une 2ème sélection a lieu en septembre. Un jury examine les candidatures et prononce l'admission qui est communiquée aux candidats.

LP MTC Manager Technico-Commercial et LP MIB Management of international business	AUXERRE	contrat de professionnalisation	Pour les entreprises hors métallurgie SEFCA : Julie Proenca 03.80.39.51.94 / julie.proenca@u-bourgogne.fr
			Pour les entreprises relevant de la métallurgie, 06 83 38 79 71 03 86 46 47 00 mf.venborg-pedersen@pole-formation.net
	MACON	contrat de professionnalisation	Pour les entreprises relevant de la métallurgie, AFPI BOURGOGNE 71 : Elisabeth DOUNON 03.85.42.18.27 elisabeth.dounon@afpibourgogne.com
			Pour les entreprises hors métallurgie, SEFCA : Julie Proenca 03.80.39.51.94 / julie.proenca@u-bourgogne.fr

■ par validation d'acquis ou équivalence de diplôme:

en formation initiale : s'adresser à la scolarité organisatrice de la formation

en formation continue : s'adresser au service de formation continue de l'université
(03.80.39.51.80)

Organisation et descriptif des études :

■ Schéma général des parcours possibles :

Les étudiants peuvent, s'ils le souhaitent, être simultanément inscrits à la Licence Professionnelle, diplôme national, et à la préparation d'un Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie (CQPM), *Animateur du développement commercial de la PM-PMI par l'international et l'innovation*.

Les 420 heures d'enseignements académiques, que comporte la formation, sont effectuées par alternance : 1 ou 2 semaines au centre académique à Auxerre ou Mâcon (de début octobre à fin juin) pour 3 ou 4 semaines en entreprise.

La durée du contrat d'alternance passé entre l'étudiant et son entreprise est d'une année complète.

■ tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :

UE 1	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Environnement international de l'entreprise	Marketing International	14		14		CC			3
	Géopolitique	7	7	14		CC			1
	RSE	14		14		CC			1
	Droit des contrats à l'international	14	7	21		CC			2
	E-business et multicanal	14	7	21		CC			2
TOTAL UE1		63	21	84	10			10	9

(1) CC : contrôle continu - CT : contrôle terminal

UE 2	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Développement des entreprises à l'international	Prospection à l'international	21	14	35		CC			3
	Négociation vente à l'international	7	10	17		CC			2
	Gestion des achats	7	7	14		CC			2
	Logistique et transport à l'international	18		18		CC			2
	Innovation et entrepreneuriat	7	7	14		CC			1
	Stratégies de développement à l'international	7	7	14		CC			2
	Stratégie des appels d'offre	3	4	7		CC			1
TOTAL UE 2		70	49	119	10			12	13

UE 3	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Langues et culture	Anglais des affaires		42	42		CC			3
	LV2		42	42		CC			2
	Fondements interculturels	7	7	14		CC			2
	Communication commerciale	8	6	14		CC			2
TOTAL UE 3		15	97	112	10			11	9

UE 4	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	
Management de l'activité commerciale	Project management	7	7	14		CC			2
	Leadership	4	3	7		CC			1
	Projets entreprise encadrés		28	28		CC			2
	Management d'équipe		14	14		CC			1
	Séminaires	4	3	7		CC			1
	Compétences relationnelles	14	7	21		CC			2
	Business intelligence Bootcamp		14	14		CC			1
TOTAL UE 4		29	76	105	11			8	10

UE	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Projet UE 5	Projet tuteuré			0		CC			
				0		CC			
	140 h			0		CC			
TOTAL UE 5				0	7			7	7

UE	discipline	CM	TD	Total	ECTS	Type éval	coeff CT	coeff CC	total coef
Missions en alternance UE 6	Alternance entreprise			0		CC			
				0		CC			
	700 h			0		CC			
TOTAL UE 6				0	12			12	12

**Modules communs aux 3 licence (MIB, MTC et MACOM)
42H**

**Modules communs aux 2 licences MIB et MTC
18H**

Modalités de contrôle des connaissances :

Les règles applicables aux études LMD sont précisées dans le Référentiel commun des études mis en ligne sur le site internet de l'Université

http://www.u-bourgogne-formation.fr/IMG/pdf/referentiel_etudes_lmd.pdf

● **Sessions d'examen**

Les étudiants sont évalués par contrôle continu.

Deux projets sont évalués au cours de la formation: l'un à mi-parcours (en mars) pour vérifier la progression du candidat dans sa formation et dans l'entreprise, l'autre à la fin de la formation. L'évaluation des deux projets se fait par un mémoire professionnel assorti d'une soutenance de respectivement 30 et 35 mn et d'une appréciation de l'entreprise. La soutenance finale a lieu en anglais.

● **Règles de validation et de capitalisation :**

Principes généraux :

- COMPENSATION : Une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre. La note semestrielle est calculée à partir de la moyenne des notes des unités d'enseignements du semestre affectées des coefficients. Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est supérieure ou égale à 10 sur 20.
- CAPITALISATION : Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européen, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.