

OBJECTIF

L'objectif de cette licence professionnelle est de former de futurs cadres managériaux en commerce international, ainsi que pour le management des démarches de progrès au sein de leur entreprise.

L'approfondissement linguistique et les questions interculturelles sont centraux à l'approche commerciale pour permettre l'appréhension de la plupart des situations professionnelles du secteur visé.

ADMISSION SUR DOSSIER

Cette formation est accessible aux titulaires d'un niveau Bac+2

- validation de 120 crédits européens (ECTS)
- LEA ou LLCE
- BTS ou DUT du secteur commercial (BTS CI, AM, NRC, DUT TC, GEA, GACO, GLT...)
- CPGE ou 2ème année de licence dans le secteur scientifique, technique ou général.

Deux langues sont obligatoires, dont l'anglais.

Renseignements et inscriptions

Responsable pédagogique

rplpmib@iut-dijon.u-bourgogne.fr

Secrétariat département TC

tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr

03 86 49 28 30

Contact alternance

SEFCA

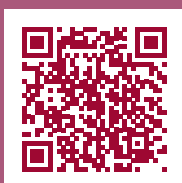
alternance-iut@u-bourgogne.fr

DÉBOUCHÉS

Les métiers visés par cette formation sont :

- Cadre commercial export,
- Responsable de marchés,
- Responsable de zone export,
- Responsable de zone géographique,
- Assistant de service export,
- Gestion de clientèle export,
- Chef de projet de développement international,
- Responsable d'administration des ventes,
- Collaborateur des transitaires, des services export, des services achats,
- Chargé de mission import/export,
- Responsable d'un bureau à l'étranger.

PROGRAMME



CANDIDATURE

<https://ecandidat.u-bourgogne.fr>

À partir de février 2026

Taux d'insertion
des diplômés
2019

92%, dont 82% en CDI

ALTERNANCE

Contrat de professionnalisation

2030+

anciens dans le réseau
de l'IUT

Droits de scolarité

En alternance, les droits d'inscription sont pris en charge par l'employeur.



Mâcon

PROGRAMME

Ressources

- Marketing international
- International prospection
- International development strategy
- Veille stratégique
- Logistique et transport à l'international
- Business english
- Langue vivante 2
- Commercial communication
- Compétences relationnelles
- Cross-cultural management
- RSE
- Droit des contrats à l'international
- Project management
- Leadership
- Marketing international
- Gestion des achats et appels d'offre
- International negotiation
- E-business et multi-canal
- Geopolitics
- Droit des contrats à l'international
- Innovation et entrepreneuriat
- Conduite du changement
- Management d'équipe



COMPÉTENCES ACQUISES

- Maîtriser les techniques du commerce international
- Communiquer et évoluer dans un contexte interculturel
- Gérer une entité commerciale ouverte

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

La licence se fait uniquement en alternance sous contrat de professionnalisation.

Les 420 heures d'enseignements académiques que comporte la formation sont effectuées selon ce rythme : 2 semaines au centre académique et 4 ou 5 semaines en entreprise (de début octobre à fin juin).

Les étudiants mettent en application les connaissances acquises en formation lors de leurs périodes en entreprise en participant à la réalisation de différentes missions : étude de marché, prospection, montage de salons, benchmarking, opérations douanières, animation de réseaux de vente à l'étranger, suivi administratif des opérations internationales, recherche de nouveaux fournisseurs, amélioration du positionnement de l'entreprise, dynamisation des ventes au sein du service business et développement.