MASTER Langues Étrangères Appliquées | parcours Commerce international (CI)

Langues étrangères appliquées

Niveau d'étude visé
BAC +5

Diplôme
Master (LMD)

Domaine(s) d'étude
Commerce, Management international

Accessible en
Formation initiale, Formation continue, Formation en alternance, VAE

Établissements
Université Toulouse - Jean Jaurès

Présentation

Objectifs

Le parcours "Commerce International" vous guide vers une maîtrise complète des rouages indispensables afin d'occuper des **postes à responsabilités** dans les domaines export, logistique, commerce, et bien plus encore. Conçu pour vous préparer aux postes de cadres, ce programme met particulièrement l'accent sur la **capacité d'analyse stratégique** , en complément de **compétences opérationnelles de pointe** dans le Business Development .

Conçu sur-mesure pour répondre aux exigences des organisations orientées vers l'international, ce parcours vous permet de développer des **compétences pratiques dans deux langues étrangères** en plus du français, dont l'anglais obligatoire. Cette aisance linguistique acquise se ressent lors de vos missions professionnelles en stage ou post-diplôme.
Enrichi par des **séminaires de recherche** ainsi que des **cours théoriques approfondis** , ce parcours vous confère une puissante capacité d'analyse et une vision stratégique aiguisée.
Vivez une **expérience professionnelle unique** lors de votre deuxième année ! Pendant 6 mois, vous serez amené à travailler sur une **mission réelle et complète de Business Développement à l'international** , allant de l'analyse à la mise en œuvre complète de la stratégie, offrant ainsi une immersion totale dans les réalités du domaine.
Cette proximité avec le monde professionnel est intensifiée par l' **intervention directe de professionnels du secteur** agissant en tant que formateurs au sein de la formation.

Retrouvez toutes les informations sur le site du Département LEA .

Savoir-faire et compétences

Grâce à votre double compétence linguistique dans 2 langues étrangères ainsi que vos compétences commerciales, vous serez en capacité de :

- participer à la définition des orientations stratégiques d'une entreprise en termes d'investissements, d'équipements, de spécialisation...
- élaborer ou évaluer des procédures de gestion des achats de l'entreprise
- définir et suivre des objectifs de performance des achats
- analyser les résultats et identifier les axes de progrès
- suivre des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects
- réaliser la veille concurrentielle de produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...)

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 26 janvier 2026

- élaborer le plan marketing et contrôler le déploiement des opérations
- élaborer et suivre des éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise
- réaliser le bilan des actions marketing et proposer des axes d'évolution
- organiser l'expédition des commandes et informer les clients sur la mise à disposition des produits
- administrer des ventes à l'export
- développer un portefeuille de clients/prospects, suivi du budget des actions commerciales, négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (référencements, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)
- élaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales, contractualiser des modalités de prestations avec le client et superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)

Admission

Conditions d'admission

- Vous devez avoir validé un bac + 3 (180 ECTS) et devez déposer une demande d'admission sur la plateforme nationale Mon Master .
- **Pour les étudiant·e·s extra-européen·e·s** , la candidature s'effectue sur Études en France .
- **Par validation des acquis professionnels** (VA85) **ou de l'expérience** (VAE) : déposez votre demande auprès du service de la formation continue
- **Les étudiant·e·s de l'Université Toulouse - Jean Jaurès** ayant validéla première année de master sont autorisé·e·s à s'inscrire en 2e année du parcours correspondant sur l'application APO.WEB .
- **Pour les étudiant·e·s extra-européen·e·s** , la candidature s'effectue sur Études en France .
- **Par validation des acquis professionnels** (VA85) **ou de l'expérience** (VAE) : déposez votre demande auprès du service de la formation continue
- **Dans les autres cas : réorientation, changement d'université, reprise d'études, validation des études supérieures** (VES)
  Vous devez avoir validé un bac + 4(240ECTS) et devez déposer votre demande d'admission sur l'application eCandidat

Formation(s) requise(s)

Cette formation est ouverte aux titulaires d'uneLicence mentionLEA parcours Commerce international (CI) ou d'une formation bac+3 équivalente.

Et après...

Insertion professionnelle

À l'issue de la formation, **les étudiant.e.s occupent des emplois de** (sources OVE et retours étudiants) :

- acheteurs
- commercial export/ Export Commercial Executive / conseiller commercial export
- business developer
- coordinateur Import
- administrateur vente export
- responsable export
- gestionnaire clientèle à l'international
- gestionnaire de l'amélioration des process Supply Chain/ Supply Chain Management
- import Responsable des achats
- responsable de zone
- chef de projets européens
- logisticien à l'international

dans les secteurs d'activités/domaines :

- business Development ;
- marketing;
- achats;
- logistique Internationale...

Ces entreprises ont accueilli des stagiaires du master :

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 26 janvier 2026

Contact(s)

Autres contacts

Contact scolarité

Virginie ARND-FRANÇOIS | masters.lea@univ-tlse2.fr | 05 61 50 49 51

Annuaire du service de la Formation Continue

Infos pratiques

Lieu(x)

Toulouse

En savoir plus

MASTER Langues Étrangères Appliquées | parcours Commerce international (CI)

https://www.univ-tlse2.fr/accueil/formation-insertion/master-commerce-international-ci

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 26 janvier 2026

Programme

Organisation

UE 701 ANLA701T Business English for specialists 1
UE 702 au choix :
Allemand des Affaires 1 | Arabe des Affaires 1 | Chinois des Affaires 1 | Espagnol des Affaires 1 | Italien des Affaires 1 | Portugais des Affaires 1 | Russe des Affaires 1
UE 703 LACI703T Business development 1
UE 704 LACI704T Circuits de distribution
UE 705 LACI705T Douanes et marchés
UE 706 LACI706T Achats internationaux

UE 801 ANLA801T Business English for specialists 2
UE 802 au choix :
Allemand des Affaires 2 | Arabe des Affaires 2 | Chinois des Affaires 2 | Espagnol des Affaires 2 | Italien des Affaires 2 | Portugais des Affaires 2 | Russe des Affaires 2
UE 803 LACI803T Négociation commerciale et contrôle budgétaire
UE 804 LACI804T Paiements internationaux
UE 805 LACI805T Logistique internationale
UE 806 LACI806T Etudes de cas
UE 807 LACI807T Stage

UE 901 LAAN901T Business English for specialists 3
UE 902 au choix :
Allemand des Affaires 3 | Arabe des Affaires 3 | Chinois des Affaires 3 | Espagnol des Affaires 3 | Italien des Affaires 3 | Portugais des Affaires 3 | Russe des Affaires 3
UE 903 LACI903T Business development 2
UE 904 LACI904T Marketing Stratégique et communication à l'international
UE 905 LACI905T Business Administration (Droit et Finance)
UE 906 LA00906T Simulation Stratégie, Commerce et Com internationale
UE 907 LACI907T Communication professionnelle (projets communs)
UE 908 LACI908T Communication Orale
UE 909 LACI909T Missions tutorées

UE 1001 LACI111T Stage
UE 1002 LACI112T CI : Conférences

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 26 janvier 2026