

Achat et commercialisation de produits industriels à l'international

ACP2I

Objectifs

La licence professionnelle ACP2I se donne comme objectif de former des collaborateurs capables d'accompagner les entreprises dans leur développement international. De nombreuses PMI/PME de Champagne-Ardenne s'ouvrent au commerce international. L'ouverture en amont et en aval (achat-vente) devient une nécessité dans la branche industrie qui représente à elle seule plus de 80 % du commerce extérieur français.

Cette formation doit permettre de développer quatre 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 : recherches de nouveaux clients, de nouveaux marchés, analyse marketing.

Ces compétences s'appuieront sur une double culture : la culture commerciale et la culture industrielle. Ce maillage permettra d'aborder la « culture du produit » dimension nouvelle mais indispensable eu égard aux besoins des entreprises locales.

Les relations interentreprises (B to B) seront un axe important dans les parcours de la licence ACP2I

Recrutement

P2I est ouverte à tous Bac +2 : les DUT et les BTS à profil commercial, tertiaire ou secondaire, les L2 (LEA ou classique), aux actifs et demandeurs d'emplois (après consultation de la Commission de Validation d'acquis d'expériences).

Débouchés

Les principaux débouchés sont liés aux métiers du commerce à l'international (achat, vente, distribution) import-export et aux métiers liés à la logistique internationale

Un stage d'une durée de 16 semaines doit être effectué en France (dans une entreprise exportatrice) ou à l'étranger.

Lieux de la formation

Cette licence professionnelle est assurée conjointement par trois composantes de l'URCA.

Aube : l'IUT de Troyes dans le Département Techniques de Commercialisation

Marne : IUT de Reims

Ardennes : IUT de Reims- Charleville



IUT de TROYES

9, rue de Québec
10026 TROYES Cedex
Tél. 03 25 42 46 46
Fax. 03 25 42 71 16
www.iut-troyes.univ-reims.fr

Contacts :

Pascale TOURATIER

pascale.touratier@univ-reims.fr

Patrice COTTET

patrice.cottet@univ-reims.fr

Secrétariat

Sylvie HUBERT

sylvie.hubert@univ-reims.fr

Tél. : 03 25 42 46 25

Fax : 03 25 42 71 07




IUT de TROYES

9, rue de Québec
10026 TROYES Cedex
Tél. 03 25 42 46 46
Fax. 03 25 42 71 16
www.iut-troyes.univ-reims.fr

Contacts :

Pascale TOURATIER

pascale.touratier@univ-reims.fr

Patrice COTTET

patrice.cottet@univ-reims.fr

Secrétariat

Sylvie HUBERT

sylvie.hubert@univ-reims.fr

Tél. : 03 25 42 46 25

Fax : 03 25 42 71 07



Programme 2008/2009

Volume horaire : 450 heures

Projets tuteurés : 100

Stage : 16 semaines (en France dans une entreprise exportatrice ou à l'étranger)

	Unités d'enseignement	Modules	heures	ECTS
UE1	Environnement technique et commercial de l'entreprise 120h 10 ECTS	M1 Marketing	30h	2.5
		M2 Economie	30h	2.5
		M3 Droit des Affaires	30h	2.5
		M4 Gestion commerciale	30h	2.5
		ou		
		M5 Matériaux et leur mise en oeuvre	30h	2.5
		M6 Mise en œuvre de l'énergie électrique	30h	2.5
		M7 Informatique industrie	30h	2.5
UE2	Communiquer à l'international 170h 15 ECTS	M9 Anglais	20h	2
		M10 Espagnol/Allemand anglais renforcé	20 + 20 40h	2
		M11 Communication professionnelle	20h	2
		M12 TIC	40h	3
		M13 Négociation commerciale	30h	3
		M14 ASTC	20h	3
UE3	Manager l'action internationale 160H 15 ECTS	M15 Marketing industriel	20h	2
		M16 Marketing Achat	20h	2
		M17 Marketing international	20h	2
		M18 Techniques de commerce international	40h	4
		M19 Logistique	30h	2.5
		M20 Gestion appliquée à l'international	30h	2.5
UE4	Manager son insertion professionnelle 20 ECTS	Stage de 16 semaines		15
		Projet professionnel et projet tuteuré	100h	5

