

# **Commerce**

## **ACHATS ET VENTES À L'INTERNATIONAL (AVI)**



*Vous avez besoin de :*

- *Etudier un marché étranger*
- *Participer à un salon international*
- *Effectuer une mission export*
- *Développer votre réseau de distribution*
- *Diversifier vos achats à l'étranger*
- *Optimiser vos approvisionnements actuels*



**Recrutez un(e) chargé(e) des achats et des ventes à l'international  
pour accompagner vos projets de développement à l'étranger**

Fort de son expérience dans les formations en commerce et dans la pratique de l' alternance, le Département Techniques de Commercialisation de l'IUT Lyon 1 vous proposer d'intégrer, sous contrat de professionnalisation, un nouveau collaborateur en

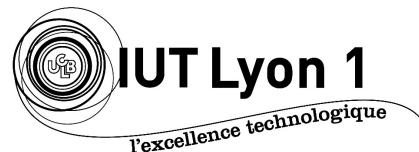
### **Licence Professionnelle Commerce Achats et Ventes à l'International (AVI)**

**L'objectif principal de cette licence est de :**

Former des spécialistes de l'international responsables des achats, des approvisionnements et/ou de la commercialisation de produits ou de services.

Les compétences visées sont de deux ordres :

- A l'achat : spécifier les besoins, proscrire et évaluer les fournisseurs et sous-traitants, élaborer le cahier des charges, conclure les marchés et établir les contrats d'achats, suivre l'exécution des contrats,
- A la vente : analyser le marché international, concevoir et mettre en œuvre la politique marketing à l'international, proscrire et développer les ventes à l'international, animer et contrôler les réseaux de distribution.



## ► LE CALENDRIER DE L'ALTERNANCE

L'alternance est organisée sur 12 mois, généralement 3 semaines en entreprise et 1 semaine à l'IUT, d'octobre à septembre.

## ► LE PROGRAMME DE LA LICENCE

UE	COMPÉTENCES ATTENDUES	DISCIPLINES CONCERNÉES
<b>COMMUNIQUER À L'INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communiquer en langues étrangères</li><li>• S'adapter à un contexte interculturel</li><li>• S'intégrer à une équipe mixte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Business English</li><li>• Espagnol ou Allemand ou Italien</li><li>• Cross-Cultural Communication</li><li>• Informatique appliquée</li><li>• Project Management</li></ul>
<b>POSITIONNER L'ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Déceler les enjeux de l'entreprise à l'international</li><li>• Mettre en œuvre des stratégies commerciales à l'international</li><li>• Intégrer les contraintes financières de l'entreprise</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Droit du commerce international et de la propriété industrielle</li><li>• International Marketing</li><li>• Marketing achat</li><li>• Industrial Marketing</li><li>• Gestion des coûts en entreprise</li></ul>
<b>DEVELOPPER L'ACTIVITE À L'INTERNATIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acheter à l'international</li><li>• Vendre à l'international</li><li>• Assurer le suivi des opérations internationales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prospecter à l'international</li><li>• Négocier à l'international</li><li>• Techniques du commerce international</li><li>• Animation commerciale des opérations d'importation ou d'exportation</li></ul>

## ► PROJET TUTORÉ

Ce projet a pour but de développer chez l'alternant l'autonomie, la communication, l'esprit d'ouverture et des facultés d'approfondissement et de synthèse. Il porte sur des thèmes abordés en centre de formation concernant les achats et les ventes à l'international.

Le projet permet à l'alternant de mobiliser l'ensemble des savoirs acquis pendant la formation avec le soutien de l'équipe enseignante.



## ► EXEMPLES DE STRUCTURE D'ACCUEIL

- TPE, PME-PMI, Grandes entreprises de tous secteurs (industrie, services, etc.)

## ► CONTACTS

Pour obtenir les CV de candidats présélectionnés ou pour toute information sur le contenu de la formation :

Valérie Vasselin - valerie.vasselin@univ-lyon1.fr - 04 72 65 54 24

Franck Guillot - franck.guillot@univ-lyon1.fr - 04 72 65 53 53

Pour les contrats et leur financement ou pour toute question administrative :

Service Formation en Alternance, Relations Entreprises - iut.fare@univ-lyon1.fr - 04 72 65 53 15 ou 04 72 65 54 22

