



ACHATS ET VENTES À L'INTERNATIONAL (AVI)

Former des acheteurs et des commerciaux à l'international, capables d'identifier et d'analyser des marchés étrangers, d'élaborer un cahier des charges, de prospecter des fournisseurs pour l'entreprise à l'international, de négocier des contrats ainsi que d'animer un réseau de distributeurs. Les diplômés maîtrisent également les outils marketing et informatiques dans un contexte de développement de l'entreprise à l'international et ont des compétences linguistiques élevées.

PUBLIC CONCERNÉ

Ce diplôme forme des spécialistes de l'international dans le domaine des achats, des approvisionnements et de la commercialisation de produits ou de services.

PROGRAMME

Formation de base : Cours - TD - TP - Études de cas - Projets.

- **Communiquer à l'international** : business english, espagnol ou allemand ou italien, communication interculturelle, informatique appliquée, management de projet ;
- **Positionner l'entreprise à l'international** : droit du commerce international et de la propriété industrielle, marketing international, marketing industriel, marketing achat ;
- **Développer l'activité à l'international** : prospecter à l'international, négocier à l'international, techniques du commerce international, webmarketing ;
- **Gérer un projet commercial à l'international** (projet tutoré) ;
- **Entreprendre à l'international** (parcours en entreprise) ;
- Différents cours sont dispensés en anglais.

Spécificités : La licence AVI associe des compétences à l'import et à l'export dans les domaines du B to B et du B to C. La licence AVI se caractérise par un haut niveau de spécialisation à l'international en phase avec l'évolution actuelle de l'économie et la demande des entreprises.

INSERTION PROFESSIONNELLE

Métiers :

- **Acheteur junior**
- **Assistant responsable achats**
- **Chef de zone export**
- **Commercial export**
- **Technicien import/export**



INFOS

Niveau de diplôme



Licence Professionnelle Bac+3

Type de contrat :

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, plan de développement des compétences, projet de transition professionnelle (ex-CIF), Validation des Acquis de l'Expérience.

Pré-requis :

BAC +2

Durée de la formation :

1 an en alternance

Rythme de formation :

36 semaines en entreprise et 16 semaines en formation.

Effectif :

20 alternants

Contacts :

**Département Techniques
de Commercialisation**

17 rue de France
69622 Villeurbanne cedex

Responsable pédagogique :

Sophie MEZZIOUANE
iut.lp.avi@univ-lyon1.fr

**Service Formations Alternances,
Relations Entreprises :**

IUT Lyon 1 – Gratte-Ciel
04 72 65 53 65
iut.fare@univ-lyon1.fr