



# 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, marketing international, marketing achats, politique d'achat et démarche responsable, stratégie d'entreprise ;
- **Développer l'activité à l'international** : prospecter à l'international, négocier à l'international, techniques du commerce international, approvisionnement, gestion des coûts, logistique et supply chain ;
- **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

### Code RNCP

30146