

## Programme

**500 heures d'enseignements  
+ 100 heures de projet tuteuré  
+ 1 000 heures en entreprise**

Unité d'Enseignement	Contenu des enseignements
UE 1 Culture Générale (150h)	UE 1-1 Culture d'affaires
	UE1-2 Langue des Affaires : Anglais
	UE1-3 Notions de Chinois (Mandarin)
	UE 1-4 Communication commerciale, expression écrite
	UE 1-5 Remise à niveau en Anglais
UE 2 Actualisation des compétences technologiques/ méthodologie (80h)	UE 2-1 Culture Energétique
	UE 2-2 Culture Matériaux et bâtiment
	UE 2-3 Culture technique des activités de service
	UE 2-4 Culture des activités industrielles
UE 3 Analyse Quantitative (60 h)	UE 3-1 Technique du Commerce International (procédures douanières, Incoterms, financement international, etc.)
	UE 3-2 Informatique appliquée, internet et TICE (C2i)
UE 4 Stratégies commerciales (90 h)	UE 4-1 Mercatique
	UE 4-2 e-commerce
	UE 4-3 Logistique
	UE 4-4 Analyse des marchés étrangers
UE 5 Techniques de négociation (120h)	UE 5-1 Achats et ventes industriel
	UE 5-2 Prospection
	UE 5-3 Culture juridique
	UE 5-4 Négociation (dont 20 heures en anglais)
UE 6 Projet (100 h)	Projet tuteuré

*Document non contractuel. Les informations figurant dans cette brochure peuvent être modifiées pour des raisons pédagogiques ou organisationnelles.*



### Le SUPP c'est

- 25 ans d'expérience
- Une équipe de 21 personnes
- 350 enseignants permanents
- + 1 000 adultes accueillis en formation continue
- Près de 40 formations de niveau BAC à BAC + 5
- Accès à la VAE pour tous les diplômés de l'Université de La Réunion
- 2 sites d'accueil :

**Accueil du lundi au jeudi  
de 8h à 12h et de 13h30 à 17h**  
*Fermé au public le vendredi*

Parc Technologique Universitaire  
2 rue Joseph Wetzell  
**97490 Sainte-Clotilde**  
Et  
Campus du Tampon  
117 rue Général Ailleret  
**97430 Le Tampon**

**Tél. : 02 62 48 33 70**



Le service de la formation continue de l'Université de La Réunion

## Licence professionnelle Technico-Commercial "Export"



**Former des professionnels pour le développement et la conquête de marchés dans la zone OI jusqu'en Chine.**

- ★ *Profitez de l'expertise des enseignants de l'Université de la Réunion et des intervenants professionnels*
- ★ *Alternez cours théoriques et mises en pratique sur le terrain*
- ★ *Bénéficiez d'une rémunération pendant la formation*
- ★ *Devenez un professionnel du développement international grâce à des actions concrètes menées en entreprise*

**Durée : 1 an ♦ Début : octobre 2017**  
**Lieu : Parc Technologique universitaire Sainte-Clotilde**

**Accueil du lundi au jeudi de 8h à 12h et de 13h30 à 17h**  
*Fermé au public le vendredi*  
**02 62 48 33 70**  
**sufp@univ-reunion.fr**  
**www.sufp.re**



## Compétences visées

A l'issue de cette licence professionnelle, le candidat sera capable d'accompagner le développement international de son employeur\* dans la zone OI (Mozambique, Afrique du Sud, Maurice...) jusqu'à la Chine. Il maîtrisera les fondamentaux des métiers du commerce international et sera capable d'utiliser l'anglais et le chinois dans toutes les situations commerciales et techniques.

La formation dispensée par le SUFP offre un enseignement spécialisé aux techniques du commerce international (Incoterms, douanes, financements) et du développement commercial (marketing, prospection et négociation).

\*Les acteurs du secteur des biens et services de l'économie verte réunionnais sont potentiellement concernés par ce marché de croissance.



## Métiers et débouchés professionnels

La Licence professionnelle « Export » donne accès aux métiers du développement commercial à l'international.

### Principaux métiers :

- Cadre Technico- Commercial Export
- Assistant responsable zone export
- Volontaire international en entreprise
- Assistant(e) commercial export
- Assistant(e) logistique Transports Internationaux
- Assistant(e) administratif export

## Activités principales :

- > Organiser le transport international des produits sous la responsabilité du dirigeant ou du responsable export de l'entreprise.
- > Concevoir et gérer un projet commercial à l'international.
- > Déterminer la capacité financière des prospects en analysant leurs comptes ou les cotes établies par les établissements financiers.
- > Maîtriser les documents douaniers.
- > Gérer des procédures d'exportation et d'importation des produits et de transport.
- > Appliquer les procédures de paiements internationaux pour mener à bonnes fins les ventes et achats passés à l'étranger.
- > Négocier dans les limites définies par le responsable export.

## Diplôme national

La Licence Professionnelle Technico-Commercial « Export » est un **diplôme d'Etat de niveau II, Bac+3**.

## Rythme études / alternance

La formation est délivrée en alternance : les étudiants sont 4 jours en entreprise et 1 jour à l'Université, avec des semaines complètes réservées à la formation.

Les cours sont dispensés sur le campus de Saint-Denis ou du Tampon.



## Volume horaire

Volume annuel : 500 heures d'enseignement et 100 heures de projet tuteuré.

1 000 heures en entreprise.

## Conditions d'accès

L'accès à la Licence Professionnelle se fait soit :

- avec un diplôme de niveau bac+2 (BTS, L2...) dans les domaines du commerce international, négociation relations clients, langues étrangères, management, gestion.
- par la validation des acquis professionnels (VAP).

## Modalités d'inscription

Une pré-sélection est organisée sur dossier et entretien.

## Format et financement

La formation est délivrée en alternance. Différents dispositifs de financement existent (contrat de professionnalisation et période de professionnalisation, Congé individuel de formation, etc.).

**Le SUFP est à votre disposition pour vous conseiller et vous accompagner dans le montage financier de votre formation.**