



# Licence professionnelle « marchés émergents »

INALCO, Journées Portes Ouvertes 7 mars 2015



# Un objectif prioritaire : l'insertion professionnelle à BAC+3

- **Licence** : niveau reconnu à l'échelle nationale et internationale (LMD)
- **Cible entreprises** : PME-PMI - porteuses d'un projet de développement vers les marchés émergents (ETI et Grandes entreprises potentiellement concernées)
- **Zones géographiques** des marchés : Europe, Asie, Afrique, Proche et Moyen-Orient
- **Consolidation** des compétences linguistiques et interculturelles
- **Spécialisation** des compétences commerciales et de gestion



# Les étudiants concernés

- **BAC+2 acquis ou en cours d'acquisition 2014-2015 : L2, BTS, DUT**
- **Etudiants en ré-orientation** : retour vers un parcours professionnalisant
- **Etudiants étrangers (UE)** éligibles aux contrats d'alternance
- **Anglais requis**
- **Études préalables comportant des modules** commerce / économie / gestion
- **Langue orientale** chinois, arabe, hindi, coréen, russe,....



# Un enseignement en alternance

- **Principe** : formation **et** insertion professionnelle
- **Rythme** intra-hebdomadaire (Lu-Me entreprise, Je-Ve INALCO)
- **Contrats d'apprentissage** (Entreprise - CFA – Etudiant – INALCO)
- **Contrats de professionnalisation** (Entreprise – OPCA – Etudiant – INALCO)
- **Rémunération et conditions de travail** : entreprise d'accueil
- **Validation diplôme** : INALCO



# Le contenu de la formation (1/2)

- **Semestre 1 :**
- **UE 1 : Langues et culture de l'international (120h, 15 ECTS)**

Langue orientale / Anglais / Langue orientale des affaires / Anglais des affaires /  
Projet professionnel à l'international

- **UE 2 : Expertise des marchés émergents (130h, 15 ECTS)**

Analyse éco des marchés émergents / Approches stratégiques et opérationnelles  
des marchés émergents / Prospection et négociation commerciales dans un cadre  
interculturel / Organisation logistique et marchés émergents



# Le contenu de la formation (2/2)

- **Semestre 2 :**
- **UE 3 : Développement commercial vers les marchés émergents (110h, 15 ECTS)**

Veille d'entreprise/ Gestion de la relation client / Financement / Couverture des opérations

- **UE 4 : Applications et insertion professionnelles (70h hors projet tuteuré et alternance, 15 ECTS)**

Langue orientale des affaires/ Anglais des affaires / Projets tuteurés / Mémoire professionnel



# Les débouchés : quels métiers ?

- **Bassin exportateur d'Île de France** : 36000 entreprises, tous secteurs
- **Liste des métiers visés** (établie avec des chefs d'entreprises exportatrices, non exhaustive) :
  - Assistant commercial de zone
  - Chargé de mission export produits
  - Chargé de mission export zone
  - Assistant-responsable achat / *sourcing*
  - Assistant-responsable logistique internationale



# Comment candidater ?

- **Double condition au recrutement** : recrutement INALCO **et** recrutement entreprise
- **Etape 1** : dossier de candidature INALCO
- **Éléments évalués** : notes et grille d'évaluation enseignant BAC+2, lettre de motivation, curriculum vitae avec pièces justificatives
- **Etape 2** : entretien d'admissibilité (INALCO)
- **En parallèle** : recherche d'entreprise pour contrat d'alternance
- **Support INALCO** : documentation & conseils sur la démarche
- => **Etape finale** : admission (si admissibilité et attestation d'entreprise pour le contrat)



Merci de votre attention !

Information et documentation sur notre site :

<http://www.inalco.fr/formations/formations-diplomes/accueil-formations-diplomes/licences/licence-pro-marches-emergents>