



Master Affaires Internationales Trilingues (AIT) Parcours Marketing international et négociation (M1 en initial, M2 en alternance)

DIPLÔME EN CONVENTION AVEC L'UNIVERSITÉ D'ARTOIS

15-20 ÉTUDIANTS
PAR PROMO

30 HEURES DE COURS
HEBDOMADAIRES

AU PROGRAMME

- > Langues
- > Géopolitique des marchés
- > Marketing stratégique
- > Négociations Finances
- > Culture économique
allemande et espagnole
- > Gestion des marques
- > Service d'achat
- > Développement
international
- > Commerce international
- > Marketing international
- > Création d'entreprise
- > Panels et plan marketing
- > Management de projets
- > Comportement acheteur/
consommateur
- > Études de marché
- > E-commerce E-business
- > Politique de produit et de
prix
- > Management des réseaux



Contact administratif

Laurent VANDER BRIGGHE
03 20 13 47 38
laurent.vanderbrigghe@univ-
catholille.fr

Contact pédagogique

Natalia GUILLUY-SULIKASHVILI
natalia.sulikashvili@univ-catholille.fr

Conquérir le monde des affaires et du marketing !

Le Master allie plusieurs compétences particulièrement utiles pour ceux qui entreprennent de participer au développement international d'une société, à la conception et à l'exportation d'un produit, ainsi qu'aux achats, aux négociations commerciales, avec des acteurs économiques étrangers dans divers domaines.

Destinée aux étudiants ayant acquis de solides compétences en langues (anglais/allemand ou anglais/espagnol) d'une part et une bonne connaissance du monde des affaires et du commerce international d'autre part, la formation intègre de nombreuses études de cas et un stage long en première année de Master. Pour aller plus loin, le Master 2 est proposé en alternance : une semaine en cours, trois semaines en entreprise. L'étudiant est ainsi plongé au cœur de l'action et s'intègre dans un réseau professionnel tout au long du Master.

Le Master 1 est en formation initiale et le Master 2 est en alternance.



*La FLSH m'a offert la chance de partir un semestre au Canada lors de mon Master 1 !
J'ai également travaillé sur des projets qui sortaient du cadre des cours comme des projets en partenariat avec une université mexicaine. C'est un lieu idéal pour être prêt à se confronter au marché du travail.*

Guillaume Flamant, promo 2017

CARRIÈRE

- Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Chargé d'études
- Acheteur/vendeur international
- Chef de zone export
- Chargé de marketing et communication
- Responsable de service marketing
- Chargé de web marketing

ILS NOUS FONT CONFIANCE



CAMAÏEU



Conforama



tape à l'œil...



The Good Concept Store