

# Master Arts, Lettres, Langues

## Mention : Etudes européennes et internationales

### Parcours : Affaires internationales et négociation interculturelle (AINI)

Présentation	
<p><b>Nature</b></p> <p>Formation diplômante Diplôme national</p> <p><b>Niveau de recrutement</b></p> <p>Bac + 4, Bac + 3 <a href="#">Conditions d'admission</a></p> <p><b>Durée de la formation</b></p> <p>2/4 semestres</p> <p><b>Lieu(x) de formation</b></p> <p>Campus de Nanterre</p> <p><b>Stages</b></p> <p>Non</p>	<p><b>Accessible en</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Formation initiale</a></li> <li>• <a href="#">Formation continue</a></li> </ul> <p><b>Modes d'enseignement</b></p> <p>En présentiel</p>

Le **Master AINI** est accessible en M2, par plusieurs voies : M1 EEI, M1 LLCER Etudes anglophones (parcours « Civilisation, institutions & échanges »), éco-gestion (M1 gestion Business & management — UFR Segmi), droit, LEA , etc. Compétences linguistiques, séjours à l'étranger, expérience à l'étranger font partie des critères examinés.

En Master 2 AINI, l'étudiant se spécialise dans **l'ensemble des métiers liés au commerce international**, dans la dimension business development (marketing, stratégie, gestion de projet, gestion financière et financement, supply chain, négociation interculturelle) ; la dimension environnement institutionnel et juridique (droit des affaires international, droit des contrats, institutions internationales, compliance, due diligence, RSE) ; la dimension innovation (stratégies d'innovation, propriété intellectuelle, technologies de l'information, knowledge management, big data). Les enseignements sont centrés sur la pratique : case studies, mises en situation, développement de projets.

En partenariat avec les **Conseillers du Commerce Extérieur des Hauts-de-Seine**, les étudiants effectuent dès le mois d'octobre (deux jours par semaine) **des missions professionnalisantes** pour les entreprises internationalisées. Les stages plein temps au 2e semestre peuvent s'inscrire dans le prolongement de ces missions. La formation a aussi un partenariat avec l'ASLOG (Association pour la Logistique Française).

le **Master 1 EEI Affaires internationales négociation interculturelle** s'adresse aux titulaires de licences de langues, de gestion, AES et sciences économiques. Il dispense des enseignements en langues et civilisations anglo-américaines, en marketing/gestion, en stratégie business et en logistique/supply chain. Un stage d'une durée minimale de deux mois est obligatoire. Plusieurs conférences avec des professionnels sont par ailleurs organisées.

## Spécificités

▣ [Structuration générale de la Mention « Etudes européennes et internationales » :](#)

## En M2 :

1/ « Affaires internationales et négociation interculturelle »

2/ « [Affaires russes et post-soviétiques](#) »

## Admission

### Publics

Niveau de recrutement : Bac + 4, Bac + 3

### Conditions d'admission

- **Vous êtes étudiant(e) en formation initiale :**

Vous trouverez les conditions d'admissions, modalités et critères de recrutement par formations, dans l'encadré "Candidatures 2019-2020", en bas à droite. Sélectionnez M1 ou M2 suivant votre niveau puis l'UFR et l'intitulé de votre formation. Retrouvez les dates d'inscription sur e-Candidat : <https://ecandidat.parisnanterre.fr/#!accueilView> (menu à gauche "Offre de formation", sélectionnez la formation).

- **Vous êtes un(e) adulte en reprise d'études (formation continue) :**

L'équipe du SFC est à votre disposition pour vous aider à :

- 1/ **identifier les différents dispositifs de validation** qui vous permettent d'entrer dans cette formation ou d'obtenir ce diplôme (VAE/VES) (cf. supra, rubrique Admission).
- 2/ **connaître les multiples dispositifs de financement** pour concrétiser votre projet (DIF/CPF, CIF, Contrat de professionnalisation, Période de professionnalisation, Plan de formation, Congé de formation professionnelle, Congé pour VAE, chèque VAE, etc.).

3/ **monter un dossier de financement et obtenir des devis.** Pour en savoir plus sur ces procédures, rendez-vous sur le site du [SFC](#), rubrique : Contactez-nous pour remplir le [formulaire de contact](#)

- **Les dispositifs de validation d'acquis à connaître :**

Que vous soyez étudiant(e), salarié(e) ou demandeur d'emploi en formation continue, plusieurs dispositifs de validation vous permettent :

1/ **d'entrer dans cette formation sans avoir le diplôme de niveau inférieur :**

-Validation des Acquis Académiques (**VAA**)

-Validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels (anciennement **VAPP**)

2/ **d'obtenir ce diplôme sans pour autant reprendre des études :**

-Validation des Acquis de l'Expérience (**VAE**)

-Validation des Etudes Supérieures (**VES**)

[Pour en savoir plus sur ces dispositifs...](#)

## Programme

*Vous trouverez ci-dessous la version abrégée de la formation. Le livret pédagogique est accessible dans l'encadré de droite "Supports pédagogiques formation tout au long de la vie"*

1 <sup>ère</sup>	A N N E E	-	S e m e s t r e	1
<u>EC</u>	<u>Institutions politiques et juridiques comparées France et États-Unis</u>	-	(6	ects)
<u>EC</u>	<u>Stratégies business</u>	opérationnel	-	(6 ects)
<u>EC</u>	<u>Les nouvelles formes</u>	du marketing	(1,5	ects)
<u>EC</u>	<u>Web</u>	Marketing	(1,5	ects)
<u>EC</u>	<u>LV2 au choix (arabe, allemand, espagnol, grec, Italien, portugais, russe, chinois)</u>			- (3 ects)

<b>2</b>	<b>EC</b>	<b>de civilisation</b>	<b>au choix</b>	<b>-</b>	<b>(12</b>	<b>ects)</b>
<b>1</b>	<b>ere</b>	<b>ANNEE</b>	<b>-</b>	<b>Semestre</b>	<b>2</b>	
<b>EC</b>	<b>Le</b>	<b>capitalisme</b>	<b>américain</b>	<b>-</b>	<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>EC</b>	<b>Introduction</b>	<b>à la</b>	<b>supply chain</b>	<b>-</b>	<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>EC</b>	<b>Langues</b>	<b>vivantes,</b>	<b>au choix</b>	<b>-</b>	<b>(3</b>	<b>ects)</b>
<b>EC</b>	<b>Stage</b>	<b>(8 semaines</b>	<b>minimum</b>	<b>-</b>	<b>(15</b>	<b>ects)</b>
<b>2</b>	<b>ème</b>	<b>ANNEE</b>	<b>-</b>	<b>Semestre</b>	<b>3</b>	
<b>UE</b>	<b>Langue</b>	<b>vivante</b>	<b>III</b>	<b>(au choix)</b>	<b>(1.5</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>International</b>	<b>Business</b>	<b>Transactions</b>		<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>International</b>	<b>marketing</b>			<b>(4.5</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>International</b>	<b>negotiation</b>			<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>Stratégies</b>	<b>juridiques et fiscales</b>	<b>des opérations</b>	<b>internationales</b>	<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>Parrainage</b>	<b>: mission</b>	<b>en</b>	<b>entreprise</b>	<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>2</b>	<b>ème</b>	<b>ANNEE</b>	<b>-</b>	<b>Semestre</b>	<b>4</b>	
<b>UE</b>	<b>Gestion</b>	<b>à</b>	<b>l'international</b>		<b>(4.5</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>Information</b>	<b>technology</b>			<b>(4.5</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>Stratégies</b>	<b>internationales</b>	<b>et</b>	<b>supply chain</b>	<b>(6</b>	<b>ects)</b>
<b>UE</b>	<b>Stage (15 ects)</b>					

Débouchés

**Année post-bac de sortie**

Bac + 5

## Débouchés professionnels

**S e c t e u r s** **d'activité** :  
Secteurs qui demandent des compétences interculturelles et une maîtrise de l'environnement // International notamment dans les secteurs industrie, économie de la connaissance, luxe, biotech

**M é t i e r s** :  
Assistant export // Resp. supply chain // Business development // Gestion de filiales // Marketing, community manager // Chef de projet à l'international // Négociation à l'international // Gestion des filiales // Responsable zone/marché // Financement/couverture des opérations internationales // Stratégie // Veille concurrentielle // Achats

Contacts

▶ UFR de rattachement

[Langues et Cultures Etrangères \(LCE\)](#)

Paris Nanterre

Langues

Maier

190 Avenue de la République

92000 NANTERRE

[Site](#)

<https://www.parisnanterre.fr/formations-et-scolarite/offre-de-formation/master-arts-lettres-langues-br-mention-etud>