

TAUX DE RÉUSSITE : **86 %** *

* en 2025

120 CRÉDITS ECTS



DURÉE DE LA FORMATION :

2 ans - 1 350 heures
De Septembre 2026 à Juin 2028



LIEU DE FORMATION : Metz

Formation exclusivement en présentiel, accessible uniquement en **formation initiale**.



RYTHME :

- Temps plein + stage (dont stage à l'étranger)



TARIF ANNUEL :

- En formation initiale : 1 310€ (externe) / 2 100€ (demi-pensionnaire)



PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants.



PRÉREQUIS :

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (BAC Général, Technologique ou Professionnel)

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

Procédure PARCOURSUP
dès le 19 janvier 2026



OBJECTIFS

- Maîtriser tous les aspects de la **négociation commerciale dans un contexte international**
- Avoir une bonne connaissance des **marchés étrangers** (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des **connaissances économiques et juridiques**
- Maîtriser la **logistique internationale** et le fonctionnement des **douanes**



POINTS FORTS :

- Suivi individualisé et régulier
- 16 semaines de stage sur 2 ans
- Bourse Erasmus possible pour le stage à l'étranger, en Europe

Erasmus+
Enrichit les vies, ouvre les esprits.



- Possibilité de suivre, en option, des cours de Luxembourgeois et de Chinois



ÉVALUATION :

- Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- Examens écrits et oraux
- Epreuves finales selon les modalités définies dans le référentiel



ET APRÈS AU CAMPUS ?

Vous pouvez accéder aux différents **Bachelors** en *Développement commercial*, en *Communication et Marketing Digital*, en *Ressources Humaines* et en *Banque Assurance*.

PROGRAMME (SUR 2 ANS)

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Communiquer par écrit / Communiquer oralement

LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

Compréhension écrite et orale / Productions et interactions écrites et orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Analyser des situations / Exploiter une base documentaire / Proposer des solutions argumentées / Établir un diagnostic

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERCULTUREL

Collecte, analyse, exploitation et communication des données client/fournisseur / Suivi et pérennisation de la relation client/fournisseur / Coordination avec les services et entités de l'organisation / Proposition de solutions adaptées /

PARTICIPATION AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Veille sur l'environnement global de l'entreprise / Analyse et synthèse d'informations sur le marché cible / Recensement et identification des modalités de déploiement sur un marché cible / Contribution aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise / Participation à la prospection commerciale en appui des commerciaux et des réseaux de vente

DEVENEZ...

- **ASSISTANT(E) IMPORT/EXPORT**
- **ACHETEUR(EUSE) INTERNATIONAL**
- **COMMERCIAL(E) EXPORT**
- **ASSISTANT(E) CHEF DE PRODUIT**



Version : Janvier 2026



Organisme certifié QUALIOPI

2, rue Saint-Maximin
57070 METZ

03 87 20 02 14

sup@campuslasallemetz.net

www.dlsmetz.net/campus-la-salle/



Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Mail du référent handicap :

refhand@campuslasallemetz.net