

Faculté de lettres
& langues3 rue des Tanneurs
BP 4103
37041 Tours Cedex 01

> Contact(s)

Anne URBANOWSKI
anne.urbanowski@univ.tours.fr

OFFRE DE FORMATION

MASTER

2024 - 2025



Les OFFRES de FORMATIONS

choisir ▼
MASTER**LEA**
Langues Etrangères Appliquées

OBJECTIFS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Faire acquérir aux étudiants :

- **des compétences** linguistiques en langues étrangères et en français (compréhension et expression écrites et orales, traduction, langue des affaires);

- **des connaissances** sur les relations interculturelles sur les civilisations, les sociétés, l'économie des différentes aires culturelles ;

- **des compétences pluridisciplinaires** en techniques de commerce international, négociation et stratégies commerciales droit, économie, marketing, gestion, management;

- **une capacité** de conceptualisation, d'analyse et de synthèse - Organisation, autonomie, capacité de travail en équipe y compris en milieu interculturel.

LA FORMATION À TOURS

L'originalité du master LEA réside :

- dans sa forte adéquation au monde et aux métiers du commerce international.

- dans sa capacité à former des étudiants polyvalents possédant de grandes capacités d'adaptation et dont les profils sont très recherchés à la fois par les grands groupes et les PME.

- dans son ancrage socio-économique local: une vingtaine d'entreprises de la Région Centre-Val-de-Loire soutiennent cette formation en offrant la participation de leur personnel aux enseignements, ou en proposant des stages ou des emplois aux étudiants (FarGroupe, St Pierre des Corps; Geodis, Parçay Meslay ; Crédit Agricole, Tours ; Kerex, Terres Exotiques, Rochecorbon ; Paragon ID SAS, Argent sur Sauldre).

- dans son ouverture sur le tissu économique national et international : une quinzaine d'entreprises soutenant cette formation appartiennent à d'autres régions françaises (FNAC ; Fiat Chrysler Automobiles ; SNCF ; Turner Time Warner ; Reed Expédition ; Plastiform ; Neteven ; ZED ; BrandAlley) et plus de 50 entreprises dans 13 pays proposent des stages à nos étudiants (Belgique ; Allemagne; Italie ; Etats-Unis ; Canada ; Royaume-Uni ; Irlande ; Espagne ; Mexique ; Afrique du Sud ; Liban). La quasi-totalité de ces entreprises ont : soit fourni des intervenants professionnels au master LEA LANI, soit offert des stages à des étudiant(e)s en master LEA, soit embauché en CDD ou CDI des étudiant(e)s titulaires d'un master LEA de Tours.

Ce master est accessible aux étudiants titulaires d'une licence de LEA, Droit/Langues, LLCER Anglais, Allemand, Espagnol ou Italien, SDL.

Prérequis : deux langues obligatoires (anglais obligatoire + allemand ou espagnol ou italien) ; niveau C1. Droit ou gestion ou économie ou marketing.

"Cours en présentiel uniquement"

Les modules d'enseignement proposent une spécialisation progressive commencée en Master LEA 1^{ère} année (économie et marketing, droit et commerce international, négociation) et renforcée en Master LEA 2^{ème} année (négociation interculturelle, stratégies commerciales et gestion de projet à l'international). Le parcours LANI propose des périodes de stages (2 à 6 mois) aux seconds semestres de M1 et de M2 ; le stage est préparé dans la formation par des modules de méthodologie de recherche de stage (6 HTD) et de méthodologie du rapport de stage. La formation prévoit également une aide à la recherche d'emploi en M2, notamment une préparation aux entretiens d'embauche.

Le parcours LANI repose sur un socle d'enseignements spécialisés dans la négociation et le commerce à l'international dispensés par des intervenants professionnels des domaines techniques du commerce international ; cette spécialisation commencée en master 1 est progressive (économie européenne gestion et stratégie fiscale douanes, techniques financières et bancaires internationales, assurances, fiscalité et droit, gestion des opérations internationales, logistique). L'accompagnement des professionnels se poursuit dans la recherche et suivi de stages.

Les cours se font en présentiel

Master LEA Langues, Affaires, Négociation Interculturelle :

CM 74%; TD 26%

DÉBOUCHÉS

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Tous les secteurs du commerce international qui nécessitent une bonne connaissance des langues :

Agro-alimentaire, industrie, services commerciaux des sociétés françaises ou étrangères travaillant à l'import/export, entreprises tertiaires (communication, marketing, logistique transports), banques (service commercial, service international).

Métiers les plus souvent exercés :

Responsable service import/export; responsable marketing ; responsable administration des ventes ; assistant commercial, assistant export ; attaché commercial ; acheteur ; assistant logistique ; assistant de direction.

Résultats :

Trois -quarts des étudiants en emploi à la fin de la formation dont la moitié en CDI

M1 :

> effectifs : 25 / taux de réussite : 80%

M2 :

> effectifs : 25 / taux de réussite : 100 %