

souvent dispensés par des enseignants
chercheurs habilités à diriger
des recherches HDR ou des chercheurs HDR.

MOYENS TECHNIQUES

Les cours sont assurés sur le campus Schuman
qui dispose de salles équipées, d'une bibliothèque
et restaurant universitaires.

LES +DU MASTER

30 % d'étudiants internationaux, 15 nationalités,
Hétérogénéité des formations initiales, Profils variés
des candidats, Contrat de professionnalisation,
Pédagogie par projets, Approche par compétences,
Jeux de simulation, e-learning, Échanges
Internationaux, Mission en entreprise en France
ou à l'étranger



2021/2022

MASTER Études européennes et internationales Parcours type : Négociation internationales et interculturelles - MASNI

Responsables

Marion VIEU
marion.vieu@univ-amu.fr

Contact pédagogique

Géraldine Evrard
geraldine.evrard@univ-amu.fr

Descriptions :

Type de diplôme : Master - Nombre de crédits : 120
Domaine : Arts, Lettres, Langues et Sciences
humaines et sociales

Informations :

Coût de la formation, en fonction du statut
Droits d'inscription : 243 € (formation initiale en
2019/2020)

Formation continue : Coût du master 1 : 8903 euros
Coût du master 2 en présentiel : 5031,50 euros Coût du
master 2 à distance 7351,50 euros

Contrat de professionnalisation : 10 € de l'heure **RNCP** :
34133

CARIF : 105707

CPF : 326734

<http://formations.univ-amu.fr>

Composante : Faculté ALLSH

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION

La finalité du parcours-type 1 MASNI « Master de
Négociation Internationale et Interculturelle » de la
mention MEEI est de former des décideurs profes-
sionnels, pluridisciplinaires alliant, l'apprentissage
de langues rares, des connaissances approfondies
des civilisations des aires culturelles du MASNI et
des compétences opérationnelles correspondant
aux débouchés professionnels du MASNI : com-
merce international, management interculturel,
recrutement international, diplomatie... Le Masni
délivre les connaissances et expertises nécessaires
aux décideurs des nombreux métiers de la né-
gociation internationale et interculturelle. Il permet
de développer des compétences interculturelles en
se fondant sur les axes de spécialisation de l'offre
de formation (à savoir, Axe 1- Asie, Axe 2- Monde
Méditerranéen et Axe 3- Brésil et Pays Hispano-
phones d'Amérique Latine). Face à la globalisa-
tion croissance, les cultures revêtent toujours plus
d'importance et leur connaissance à haut niveau
permet d'aller au delà de l'analyse des éléments
culturels connus, pour décrypter à travers les va-
leurs, les présomptions, les modes de pensée... les
caractérisant, les langages para et non verbaux
dans le but de mieux gérer les risques intercultu-
rels. C'est d'abord, dans les relations diploma-
tiques que l'on a pris la mesure de la nécessité
de développer une expertise interculturelle, mais
le monde des affaires confronté à une croissance
des collaborations internationales par le commerce
international ou lors de partenariats, valorise de
plus en plus cette compétence interculturelle. Le
MASNI forme des acteurs pertinents des négocia-
tions commerciales, d'affaires et diplomatiques,
prouvant s'il était nécessaire son expertise inter-
culturelle. Ainsi pour vendre en Allemagne, il faut
avoir des compétences en commerce international,
alors que c'est en démontrant une « intelligence

culturelle » que l'on vendra sur les marchés vietna-
mien ou turc. Les débouchés du MASNI sont donc
dans la diplomatie (Institutions et ONG), le mana-
gement interculturel, le commerce international...
à des postes de décideurs où les compétences
complémentaires interculturelles, linguistiques,
spécialisées sont mobilisées et constituent un atout
très différenciant. Le MASNI permet d'acquérir les
compétences pour appréhender et se confronter
à l'interculturalité dans tous les domaines. Le fait
que nous recrutons chaque année près d'un tiers
de candidats Campus France venant d'universités
étrangères des différentes aires culturelles du MAS-
NI, font que tous les apprenants et les membres
de l'équipe pédagogique « vivent » au quotidien
l'interculturalité.

Enseignements MASNI 1-

1^{er} semestre : Enseignements fondamentaux (his-
toire des relations internationales, institutions in-
ternationales, droit international, économie de
l'Europe), Enseignements disciplinaires (géopoli-
tique mondiale, management interculturel, ana-
lyse des risques internationaux), Enseignements
professionnels (management de projets), Lan-
gues : anglais de négociation, langues de spéciali-
té (à choisir parmi 9 langues)

2^{ème} semestre : Enseignements disciplinaires
(géopolitique mondiale, Négociation internationale
et professionnels (information et décisions, sémi-
naires professionnels) accompagnement élaboration
projet professionnel), Langues : anglais de
négociation, langues de spécialité et civilisation de
l'aire culturelle choisie

3^{ème} semestre : Enseignements disciplinaires
(géopolitique mondiale, conflits & négociations,
communication interculturelle, techniques du
commerce international), Enseignements profes-
sionnels (management de projets, conception de
deux projets, l'un en immersion professionnelle,
l'autre en événementiel, veille stratégique multi-
lingue, séminaires professionnels, accompagne-

