

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 va-
riés des candidats, Contrat de professionnalisa-
tion, Pédagogie par projets, Approche par compé-
tences, Jeux de simulation, e-learning, Échanges
Internationaux, Mission en entreprise en France
ou à l'étranger



2022/2023

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
Composante : Faculté ALLSH

Informations :

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

Formation continue : Coût du master 1 : 7395 euros
Coût du master 2 en présentiel : 4785 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>

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 (géopoliti-
que 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-

Études européennes et internationales

Parcours type : Négociation internationales et interculturelles -MASNI

ment élaboration projet professionnel), Langues : anglais de négociation, langues de spécialité et civilisation de l'aire culturelle choisie
4^{ème} semestre : Stage professionnel de 4 mois minimum et rapport de stage
Mémoire de recherche dans un master professionnel, de préférence en cohérence avec le domaine du métier du projet professionnel

COMPÉTENCES VISÉES

- Compétences interculturelles
- Compétences linguistiques
- Compétences spécialisées
- Compétences communicationnelles
- Compétences comportementales
- Compétences informationnelles

MODALITÉS D'INSCRIPTION

<https://allsh.univ-amu.fr/scolarite-eCandidat>

RÉGIMES D'INSCRIPTION

- Formation initiale
- Formation continue
- Formation en contrat de professionnalisation : possible sur 1 ou 2 ans avec un rythme d'alternance de 3 jours en entreprise et 2 jours à l'université .
- Accessible par la VAP ou la VAE

PRÉ-REQUIS OBLIGATOIRES

Niveau MASNI 1

- Licences diverses : LEA, sciences humaines et sociales ou autres ou équivalents étrangers.
- Bonne maîtrise de langue française (même pour les étudiants français)
- Anglais certifié niveau C1 ou TOFEL ou diplôme de Cambridge.
- Bonne connaissance de l'aire de spécialité et niveau B2 dans la langue de spécialité si non débutants. Pour les langues proposées en « grand débutant », option proposée uniquement en MASNI 1, ce sont les connaissances, l'intérêt pour le pays, son histoire et sa culture qui seront vérifiés lors de l'entretien de sélection. Ces langues sont Coréen, Hindi, Portugais, Turc et Vietnamien.

Niveau MASNI 2

- Avoir validé les 60 crédits du MASNI 1.
- En M2, le programme MASNI accepte des candidats venant d'autres cursus, disposant déjà de

solides connaissances fournissant les prérequis dans les domaines de la Négociation et du Management interculturel.

- Bonne maîtrise du français
- Anglais certifié C1+ ou TOFEL ou diplôme de Cambridge.
- Bonne connaissance de l'aire de spécialité (civilisation, histoire, culture) et niveau de la langue de spécialité à vérifier.

PRÉ-REQUIS RECOMMANDÉS

Niveau MASNI 1

- Prérequis prouvant la connaissance du domaine du projet professionnel présenté dans la lettre de candidature, soit par une formation académique, soit une expérience professionnelle (stage ou emploi)

Niveau MASNI 2

- avoir validé un master 1 (60 crédits) fournissant les prérequis prouvant la connaissance et les compétences de niveau MASNI 1 du domaine du projet professionnel présenté dans la lettre de candidature

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MASTER 1 476h

SEMESTRE 1

- L'Europe et le monde (3 cr) 24h
- Géopolitique mondiale (6 cr) 36h
 - Europe
 - Hors Europe
- Droit et institutions européennes et internationales (6 cr) 36h
 - Institutions Européennes
 - Droit International
- Enseignements disciplinaires (6 cr) 48h
 - Management Interculturel
 - Analyse des risques internationaux
- Enseignements professionnels - Management de projets (3 cr) 18h
- Anglais de négociation (3 cr) 18h
- UE de langue vivante étrangère (3 cr) 18h

SEMESTRE 2

- Enseignements disciplinaires (9 cr) 68h
 - Marketing international
 - Négociation internationale et interculturelle
 - Communication interpersonnelle
- Enseignements professionnels (6 cr) 60h
 - Management de projets
 - Information et décisions
 - Modules insertion- Projet professionnel
- Géopolitique mondiale et connaissance du

Études européennes et internationales

Parcours type : Négociation internationales et interculturelles -MASNI

- monde 2 (6 cr) 60h
 - Séminaires professionnels
 - Géopolitique – niveau 2
- Anglais de négociation (3 cr) 18h
- Civilisation d'aires culturelles ou mini-mémoires de spécial (3 cr) 30h
- UE de langue vivante étrangère (3 cr) 30h

MASTER 2

SEMESTRE 3

- Enseignements disciplinaires (9 cr) 60h
 - Techniques du commerce international
 - Conflits et Intelligence Interculturelle
 - Communication interculturelle
- Enseignements professionnels (6 cr) 60h
 - Veille stratégique multilingue
 - Réalisation d'un projet en immersion professionnelle
 - Réalisation d'un projet événementiel
 - Module d'insertion- SUIO
- Géopolitique mondiale et connaissance du monde 3 (6 cr) 60h
 - Séminaires professionnels
- Géopolitique – niveau 3 18h
- Anglais de négociation (3 cr) 24h
- Civilisations d'aires culturelles (3 cr) 24h
- UE de langue vivante étrangère (3 cr) 30h

SEMESTRE 4

- Stage (12 cr) 72h
- Mémoire et soutenance (9 cr)
- Méthodologie du rapport de stage et de la recherche (9 cr) 72h
 - Méthodologie de la recherche appliquée
 - Méthodologie du rapport de stage / Affaires
 - Méthodologie du rapport de stage / Institutions

STAGES ET PROJETS ENCADRÉS

- Stages obligatoires en M2 (4 mois minimum au 4^{ème} semestre, mais dans les faits très fréquemment 6 mois).
- Ce stage donne l'occasion, à l'instar du mémoire, d'entreprendre un important travail de réflexion, de recherche, de collecte, de traitement des informations... Tout cela conduit l'apprenant à parfaire son projet professionnel.
- Stages facultatifs, linguistiques ou professionnels en M1 fortement conseillés
- Dans de nombreux cours, la démarche collaborative conduit l'apprenant à pour développer des compétences comportementales, autonomie, initiative, prises de risques. Ces projets prennent des formes très variées : de la réalisation de dos-

sier ou études de cas ou mises en situation, à des simulations de négociation en groupes multiculturels, à la conception de projets ou la participation aux projets existants précédemment évoqués. Ces apprentissages de professionnalisation tout au long du cursus du MASNI trouvent leur finalité dans le stage professionnel obligatoire du 4^{ème} semestre..

348H

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

1- Les méthodes pédagogiques sont plurielles et ont des objectifs partagés par les membres de l'équipe. L'acquisition de compétences se fait prioritairement à travers un travail collaboratif qui mobilise les enseignants chercheurs, les professionnels et prépare les étudiants à de nombreux événements professionnels. L'apprentissage par projets de toutes sortes occupe une place centrale, en particulier dans les domaines de l'entreprise : 36h Chrono, les Entrepreneuriales, Simulations Onusiennes, Challenges. et dans l'événementiel d'envergure : Semaines AMU-Entrepreneuriat, Violences faites aux Femmes, Développement Durable...

2- Les enseignements à contenu académique sont également repensés sur le plan pédagogique, pour placer l'étudiant en position d'acteur de ses apprentissages. Nous les fondons sur la pédagogie inversée, par exemple à partir des MOOCs de gestion de projets, de Géopolitique... aussi par l'accès à une plateforme numérique des techniques du commerce international du CMCI (centre méditerranéen du commerce international), et bien sûr par l'utilisation intensive de la plateforme Ametice de l'AMU. Elle offre la fantastique opportunité de partager des supports et des connaissances, que les étudiants utiliseront à la carte, en fonction de leurs projets professionnels respectifs. C'est pour nous un atout unique pour gérer la diversité, sans perdre de vue que le Master 1 doit délivrer, à un niveau solide, des compétences polyvalentes, alors que le Master 2 permet de monter expertise dans la professionnalisation choisie (par chaque apprenant) dans la large palette de métiers offerte aux diplômés du MASNI.

FORMATION ET RECHERCHE

Le MASNI est à vocation professionnelle. Toute-fois, au sein de la mention, c'est dans le parcours 3 que seront regroupés tous les candidats à la recherche qui bénéficieront de cours de méthodologie tout à fait spécifiques et