

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2021/2022

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING-VENTE

PARCOURS DIRECTION COMMERCIALE ET
INTERNATIONAL BUSINESS

Arrêté d'accréditation du Ministère de l'éducation Nationale, de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
(En attente de publication)

Fiche RNCPn° 31501
Code diplôme apprentissage n°13531269



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

06

PROGRAMME DE
LA FORMATION



OBJECTIFS

Le parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) répond aux besoins importants exprimés par le marché en matière de compétences opérationnelles et stratégiques en vente et management commercial pour des profils à fort potentiel, notamment à l'international.

La formation permet d'approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en direction des forces de vente, développement commercial, management des portefeuilles clients, implantation de structures commerciales nationales et export, et management des comptes-clés nationaux et internationaux.

La vision stratégique et opérationnelle du développement commercial intègre le national et l'international, dans toute forme d'organisation.

COMPÉTENCES

- Manager une activité commerciale en contexte B2B national ou international en concevant un plan d'action commercial ; en menant des négociations commerciales en contexte B2B ; en se familiarisant avec les outils techniques de commerce international ; en pilotant les actions d'une équipe commerciale ;
- Compétences commerciales, managériales et internationales immédiatement activables ;
- Connaissance approfondie de secteurs d'activités très demandeurs de ces compétences ;
- Approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en développement commercial, management des portefeuilles clients, direction des forces de vente, négociation B2B, implantation de structures commerciales export et management des comptes-clés internationaux.



MÉTIERS VISÉS

La formation vise l'ensemble des métiers de la fonction commerciale et du commerce international, en particulier les fonctions suivantes :

- Attaché commercial
- Responsable de comptes-secteur
- Responsable du support commercial
- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable comptes-clés
- Chef des ventes
- Directeur Régional
- Directeur des ventes
- Directeur commercial
- Commercial export
- Responsable commerce international
- Chef de zone export
- Directeur des comptes-clés internationaux
- Responsable Marketing & Vente en PME
- Responsable relation client
- Conseil en développement commercial, etc.

CODE ROME

- D1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 : management en force de vente
- D1407 : relation technico-commerciale
- M1102 : direction des achats
- M1707 : stratégie commerciale

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité recrutent les profils auxquels forme la Mention Marketing-Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commerciale, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.
- Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés sérieux désireux de créer leur entreprise.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-marketing-vente-direction-commerciale-et-international-business>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

du 15/02/2021 au 02/04/2021 sur l'interface E-candidat :
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien pourra éventuellement être proposé. Toutes les informations seront communiquées via eCandidat. (25 étudiants recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.

Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4)

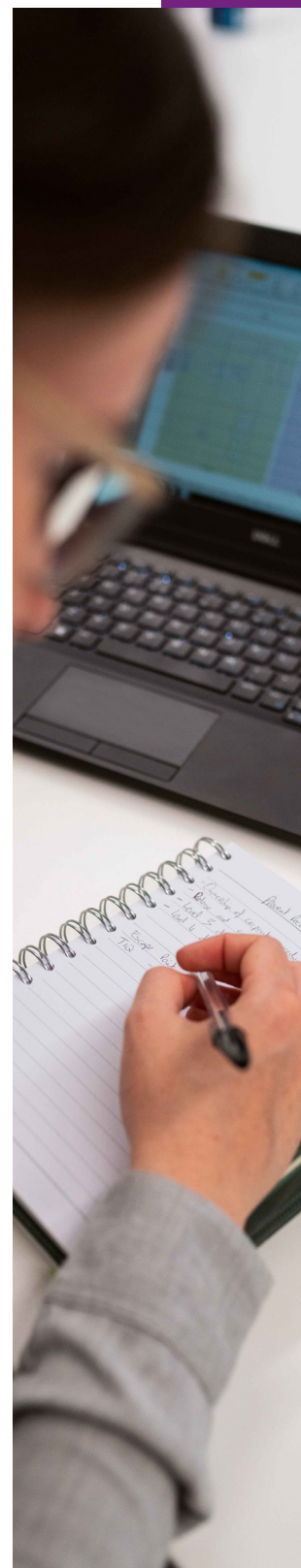
DURÉE ET DATES

De septembre 2021 à septembre 2022

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur) Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise) +>
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) : 6030€ (15€/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6030€ (15€/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)
(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021.)

CONTACTS

- Responsables pédagogiques :
 - Pascal Brassier, Maître de Conférences / pascal.brassier@uca.fr
 - Patrick Ralet, Maître de Conférences / patrick.ralet@uca.fr
- Scolarité : scola.iae@uca.fr
- Formation continue : fc.iae@uca.fr
- Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>

PROGRAMME DE LA FORMATION (MASTER 2ÈME ANNÉE)

Semestre 3 - 222 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités examen	ECTS
UE 1 : Sales Management <ul style="list-style-type: none"> • Sales management skills + introductive seminar* • Sales Teams Management* 	42h 21h 21h	EvC EvC	6
UE 2 : Négociation commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Vente B2B • Négociation d'affaires – Business Negotiation** • Concours de négociation – Negotiation Competition** 	57h 21h 21h 15h	EvC EvC EvC	9
UE 3 : International Business <ul style="list-style-type: none"> • International commerce strategy* • International Trade Instruments* • International Marketing* 	60h 21h 21h 18h	EvC EvC EvC	9
UE 4 : Compétences Métiers <ul style="list-style-type: none"> • Intercultural Team Management* • Global Business Game* • Prise de parole en public 	63h 21h 21h 21h	EvC EvC EvC	6
Semestre 4 –180 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités examen	ECTS
UE 5 : Business Development <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie d'achat • Business Development * 	42h 21h 21h	EvC EvC	6
UE 6 : Relation Client <ul style="list-style-type: none"> • Ingénierie commerciale • Key Account Management* • Social Networking for business* 	63h 21h 21h 21h	EvC EvC EvC	6
UE 7 : Stratégie commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies multicanal & Relation client • Définition & pilotage du budget commercial • International Week* 	63h 21h 21h 21h	EvC EvC EvC	6
UE 8 : Expérience Métiers <ul style="list-style-type: none"> • Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage • Méthodologie de projets professionnels & mémoires 	12h 12h	M et S	9

Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.

EvC : évaluation continue ; Evt : évaluation terminale ; E : écrit ; M : mémoire ou rapport ; S : soutenance

*Cours en anglais / courses in English

**Cours bilingue Français-Anglais / courses bilingual French-English



“
*Parce que l'excellence ne s'achète pas.
Elle se construit à l'IAE Clermont
Auvergne School of Management !*
”

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](https://www.facebook.com/IAEAuvergne)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

#ESPRIT
IAE