



Mention MARKETING-VENTE

Parcours M2

**DIRECTION COMMERCIALE
& INTERNATIONAL
BUSINESS (DCIB)**

Parcours « Direction Commerciale & International Business » (DCIB)

Semestre 3 – 2017-2018

UE	Intitulés	Nombre d'heures	ECTS	Coeff	Modalités examen
UE 1	MANAGEMENT DES VENTES	63	9	9	CC
	Direction commerciale	21	3	3	
	Management des équipes de vente	21	3	3	
	Ingénierie commerciale	21	3	3	
UE 2	NEGOCIATION COMMERCIALE	63	9	9	CC
	Méthodes de vente approfondie	21	3	3	
	Négociation d'affaires	21	3	3	
	Cross-Cultural Negotiation	21	3	3	
UE 3	INTERNATIONAL BUSINESS	63	6	6	CC
	International Commerce Strategy	21	2	2	
	International Trade Instruments	21	2	2	
	Global Business Game	21	2	2	
UE 4	OUTILS PROFESSIONNELS	42	6	6	CC
	Business English	21	3	3	
	Prise de parole en public – (<i>Public speaking</i>)	21	3	3	
		231	30	30	

Semestre 4 – 2017-2018

UE 5	DECISION STRATEGIQUE & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	78	12	12	CC
	Key Account Management	18	3	3	
	Stratégies multicanal & Développement commercial	21	3	3	
	L'acheteur B2B : profils, méthodes, contraintes	18	3	3	
	Définition & pilotage du budget commercial	21	3	3	
UE 6	DEVELOPPEMENT SECTORIEL	42	4	4	CC
	International Country Focus [Asia - Europe - Africa - America]	21	2	2	
	Focus sectoriels (industries et services)	21	2	2	
UE 7	INTERNATIONAL WEEK	21	3	3	CC
	International Seminar - Courses taught by Visiting Foreign Teachers	21	3	3	
UE 8	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	28	11	11	Jury professionnel Rapport +Soutenance
	Concours de négociation – (<i>Negotiation Competition</i>)	14	2	2	
	Méthodologie projet – Contrat d'alternance / rapport de stage alterné / Rapport de recherche appliquée (étrangers)	14	9	9	
		169	30	30	

Début de la formation : mi-septembre Fin de la formation : fin septembre (après soutenances de rapports)

Calendrier des cours 2017-2018

	09/2017	10/2017	11/2017	12/2017	01/2018	02/2018	03/2018	04/2018	05/2018	06/2018	07/2018	08/2018	09/2018
1	Ven	Dim	Mer	Ven	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam
2	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mar	Ven	Ven	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim
3	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun
4	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim	Dim	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mer
5	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun	Lun	Jeu	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mer
6	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mar	Mar	Ven	Dim	Mer	Ven	Lun	Jeu
7	Jeu	Sam	Mer	Jeu	Dim	Mer	Mer	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mer	Ven
8	Ven	Dim	Mer	Ven	Lun	Jeu	Ven	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam
9	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mar	Ven	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun
10	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam	Dim	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mer
11	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim	Mer	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mer	Ven
12	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun	Lun	Jeu	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mer
13	Mer	Sam	Lun	Mer	Sam	Mar	Mer	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mer	Ven
14	Jeu	Dim	Mer	Jeu	Dim	Mer	Mer	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mer	Ven
15	Ven	Lun	Jeu	Ven	Lun	Jeu	Ven	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam
16	Sam	Mar	Ven	Sam	Mer	Sam	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun
17	Dim	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim	Dim	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mer
18	Lun	Mer	Ven	Mar	Ven	Lun	Mar	Jeu	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mer
19	Mar	Jeu	Dim	Mer	Sam	Mar	Mer	Sam	Lun	Jeu	Ven	Lun	Jeu
20	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mar	Mer	Sam	Lun	Jeu	Ven	Mar	Ven
21	Jeu	Sam	Mer	Jeu	Dim	Mer	Mer	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mer	Ven
22	Ven	Dim	Mer	Ven	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam
23	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mar	Ven	Ven	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim
24	Dim	Mer	Ven	Dim	Mer	Sam	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mar	Ven	Lun
25	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim	Dim	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mer
26	Mar	Jeu	Dim	Mer	Sam	Mar	Mar	Jeu	Sam	Mar	Jeu	Dim	Mer
27	Mer	Ven	Lun	Mer	Sam	Mar	Mer	Sam	Lun	Jeu	Ven	Lun	Jeu
28	Jeu	Sam	Mer	Jeu	Dim	Mer	Mer	Sam	Lun	Jeu	Ven	Mar	Ven
29	Ven	Dim	Mer	Ven	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Mar	Ven	Dim	Mer	Sam
30	Sam	Lun	Jeu	Sam	Mar	Ven	Ven	Lun	Mer	Sam	Lun	Jeu	Dim
31		Mar	Jeu	Dim	Mer	Jeu	Sam	Mar	Jeu	Ven	Mar	Ven	
	70h	84h	77h	42h	70h	70h	105h	0h	0h	0h	0h	0h	3
	Dimanches et jours fériés			Périodes universitaires			Période d'examen final						

Intitulé de la formation : Parcours « DIRECTION COMMERCIALE & INTERNATIONAL BUSINESS » (DCIB)

Composante : IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

1. PRESENTATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
RESPONSABLES	BRASSIER Pascal et RALET Patrick – MCU IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM) 11 Boulevard Charles de Gaulle 63000 Clermont-Ferrand Mail : pascal.brassier@uca.fr – patrick.ralet@uca.fr
CONTACTS ADMINISTRATIFS	- FORMATION INITIALE : Amandine GAUME / – 04 73 17 77 65 – amandine.gaume@uca.fr Sylviane BOROT – 04 73 17 77 26 – sylviane.borot@uca.fr - FORMATION CONTINUE : Morgane BOURDASSOL - 04 73 17 77 67 - morgane.bourdassol@uca.fr
OBJECTIFS DE LA FORMATION	<p>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 en management commercial pour des profils à fort potentiel, notamment à l'international.</p> <p>- en FORMATION INITIALE, il s'adresse à des diplômé-es de l'enseignement supérieur (bac+4, bac+5) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionnaires ou non gestionnaires (ingénieurs, littéraires, LEA, juristes, linguistes, psychologues, etc.), • Désireux de s'orienter clairement vers les fonctions de management commercial national et/ou international. <p>- en FORMATION CONTINUE, à des personnes en activité ou en recherche d'emploi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Souhaitant consolider une formation initiale et/ou une pratique professionnelle dans ces métiers, • Cherchant à se repositionner et à donner un nouvel élan à leur carrière. <p>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.</p>

<p>ORGANISATION DE LA FORMATION</p>	<p>Le parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) est une formation en un an. Les cours se déroulent selon un rythme d’alternance, une semaine sur deux en moyenne, de la mi-septembre à fin mars. (Voir le calendrier de la formation ci-dessus).</p> <p><u>Le contenu de la formation</u> intègre :</p> <ul style="list-style-type: none"> -des cours spécialisés dans les domaines majeurs liés aux métiers visés, -des séminaires intensifs et des activités de type « <i>serious game</i> », animés par des enseignants, des professionnels, et/ou des professeurs invités provenant d’universités étrangères partenaires, -des travaux de groupe, des rendus de projets, et un rendu final (écrit et oral) valorisant les missions réalisées dans l’entreprise durant l’alternance. <p>Du fait de son fort positionnement vers l’international, la formation est bilingue : la moitié des cours se déroule en français, l’autre moitié en anglais, selon les modules.</p> <p>Dans le cadre de la semestrialisation des cours, les évaluations des étudiants relèvent d’un contrôle continu intégral. Les modalités retenues (travaux individuels ou de groupe, écrits, oraux) sont communiquées avant chaque cours aux étudiants et dépendent de la matière et des intervenants, universitaires et professionnels.</p>
<p>LIEN POUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX</p>	<p>Le Service des Relations Internationales aident les étudiants dans leur recherche de stage à l’étranger et les accompagnent dans les modalités administratives (traduction, rédaction des conventions, etc.).</p>
<p>CONDITIONS DE CANDIDATURE</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> score SIM <input type="checkbox"/> TOEIC</p>
<p>PREREQUIS</p>	<p>Le parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) n’exige pas de prérequis. Néanmoins, les candidats retenus qui seront issus de formation non gestionnaires se verront proposer un module de lectures de remise à niveau, afin qu’ils entrent sereinement dans le programme.</p> <p>Pour les étudiant-es en formation initiale, la progression pédagogique de la formation permet d’amener chacun-e à une bonne maîtrise des concepts et outils stratégiques et opérationnels de la direction des ventes, du développement commercial, et du commerce international.</p> <p>Pour les personnes en formation continue, le but est à la fois de valider l’expérience acquise et de compléter leur portefeuille de compétences, pour les conduire à réussir leur projet professionnel vers les métiers visés.</p>

2. COMPETENCES, METIERS, POURSUITES D'ETUDES

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES	<p>En fin de cursus, l'objectif est que les diplômé(e)s disposent :</p> <ul style="list-style-type: none"> des connaissances générales relatives aux réalités stratégiques, organisationnelles et fonctionnelles (production, marketing, finances, ressources humaines...) des entreprises et autres organisations, des pratiques et des techniques relatives à la prise de décision et à sa mise en œuvre dans le cadre de secteurs d'activités variés, d'une approche transversale de l'entreprise leur permettant de dégager à la fois les synergies et les apports spécifiques de chaque fonction présente dans la structure.
ENTREPRISES & SECTEURS D'ACTIVITES	<p>Les besoins des entreprises pour ces fonctions sont très importants. Elles offrent des postes dans la fonction commerciale dans tous les secteurs de l'économie (informatique, énergie, technologie, aéronautique, services, etc.), pour de véritables intrapreneurs gérant des portefeuilles clients à forte valeur ajoutée.</p> <p>Les besoins sont régionaux, nationaux et internationaux pour ces profils, en particulier pour de jeunes cadres commerciaux, et pour des cadres bilingues pour l'exportation.</p>
LES METIERS VISES	<p>La formation vise l'ensemble des métiers de la fonction commerciale, en particulier les fonctions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - En Force de Vente nationale : attaché commercial, responsable de comptes-secteur, chargé d'affaires, ingénieur commercial, responsable comptes-clés, chef des ventes, directeur régional, directeur des ventes, directeur commercial, etc. - En Développement Commercial international : commercial export, responsable commerce international, chef de zone export, directeur des comptes-clés internationaux, etc.
POURSUIITE D'ETUDES	<input checked="" type="checkbox"/> Doctorat en Sciences de Gestion
INSERTION PROFESSIONNELLE	<p>L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA)</p> <p>http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/</p>

3. STAGE ET ALTERNANCE

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
STAGE	<p>Stage alterné obligatoire, en cas de non obtention d'un contrat de professionnalisation en alternance, de 3 mois minimum à 6 mois maximum.</p> <p>Possibilité pour les étudiants étrangers de remplacer le stage par un rapport de recherche appliquée portant sur un sujet défini avec les responsables du parcours.</p>
OUVERT EN ALTERNANCE	<input checked="" type="checkbox"/> Oui Cf. Calendrier ci-dessus
PERIODE D'ALTERNANCE	En moyenne une semaine sur deux école/entreprise de septembre à mars, période 100% en entreprise d'avril à août.
TYPE DE CONTRAT	<input checked="" type="checkbox"/> Contrat de professionnalisation

4. COMMUNICATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
CONDITIONS D'ACCES, CANDIDATURE	<p>Le parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) est ouvert au titre de la formation initiale, de la formation par alternance, et de la formation professionnelle continue. Les profils recherchés sont principalement issus de formations en gestion (marketing, management, etc.). Les candidatures venant d'autres formations (lettres, ingénierie, etc.), ayant obtenu de très bons résultats, et souhaitant acquérir un double cursus, sont les bienvenues.</p> <p>En FORMATION CONTINUE, les candidats sont issus de tous les secteurs d'activité. En fonction ou en recherche d'emploi, s'ils ne disposent pas des diplômes requis, ils peuvent se porter candidats au titre de la procédure de validation des acquis (VAP / VAE - www.u-clermont1.fr).</p> <p>Formation accessible uniquement en alternance (contrat d'alternance ou stage alterné), que ce soit en formation initiale ou continue. Pour la formation continue, le planning d'alternance est respecté en tenant compte du contrat de travail du candidat.</p> <p>Niveau de maîtrise d'anglais requis : B2.</p>
LES + DE LA FORMATION (ce qui vous différencie)	<p>Réseau IAE France : l'EUM-IAE Auvergne est un membre historique du réseau des 32 <i>Instituts d'Administration des Entreprises</i> de France.</p> <ul style="list-style-type: none"> • QUALICERT Formation-Recherche : certification attestant de la qualité des services de l'EUM par une auto-évaluation constante. • Mixité de l'équipe pédagogique : enseignants-chercheurs universitaires, enseignants étrangers, dirigeants et cadres d'entreprise. • Professionnalisation : programme uniquement en alternance, permettant une forte acquisition professionnelle du contenu de la formation. Partenaires impliqués dans la formation (cas, coaching, jeux de rôles, etc.). • Année de césure possible, notamment entre M1 et M2. • Méthodes pédagogiques innovantes : espace numérique de travail, approches collaboratives, création d'évènements (International Week, conférences, etc.). • Formation très internationale : forte proportion d'enseignements en anglais ; semestre/césure à l'étranger ; enseignants étrangers. • Insertion professionnelle : préparation active dans le cursus, encadrée par des professionnels. • Stages : stage alterné possible. • Séminaires spécifiques : sur des thèmes d'actualité et des tendances fortes en vente et développement commercial international. • Intégration de la recherche dans l'enseignement : utilisation des travaux de recherche de l'équipe enseignante et de nombreux autres travaux du domaine ; poursuite d'études doctorales proposée, via la qualification complémentaire « recherche » de l'EUM.