

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2023/2024

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)

PARCOURS DIRECTION COMMERCIALE
& INTERNATIONAL BUSINESS

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907
Code diplôme apprentissage n°13531276



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

02

COMPÉTENCES

02

MÉTIERS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

03

PRÉ-REQUIS

03

DURÉE ET DATES

03

PUBLICS VISÉS

04

COÛT DE LA FORMATION

04

CONTACTS

05-06

PROGRAMME ET PLANNING
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

- 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'ACTIVITÉ

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 22/03/2023 au 18/04/2023 sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (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

Du 18/09/2023 au 03/09/2024

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 autoentrepreneur).

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 (M2) et contrat de professionnalisation (M2) 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 définit 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.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat définit par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

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 2023/2024, ils seront connus en juillet 2023.)

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 2 mention MARKETING VENTE Parcours Direction Commerciale et International Business SEMESTRE 3

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1	NÉGOCIATION - VENTE	Vente B2B*	12	42	42	
		Négociation d'Affaires*		42	42	
2	STRATÉGIE ET DIRECTION COMMERCIALES	Direction commerciale	12	36	36	
		Stratégies d'achats		21	21	
		Conception et pilotage des budgets commerciaux		21	21	
3	MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE	Sales force management*	3	21	21	
4	COMPÉTENCES MÉTIERS	Compétences interpersonnelles*	3	30	30	
Total			30	213	213	0

*(bilingues-bilingual) / ** (in English)

MASTER 2 mention MARKETING VENTE Parcours Direction Commerciale et International Business SEMESTRE 4

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
5	MANAGEMENT INTERNATIONAL	International business strategy**	9	30	30	
		International marketing**		27	27	
		International Week		30	30	
6	ACTION COMMERCIALE ET RELATION CLIENT	Ingénierie commerciale et Lead management	6	24	24	
		Key account management*		21	21	
7	MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE	Cross-cultural management**	3	28	28	
8	COMPÉTENCES MÉTIERS	Coaching du projet professionnel	12	29	29	
		Stage ou Alternance				
Total			30	189	189	0

*(bilingues-bilingual) / ** (in English)

Master Mention MARKETING VENTE
Parcours DIRECTON COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS 2ème année
402 heures de présence universitaire du 18/09/2023 au 03/09/2024

09/2023		10/2023		11/2023		12/2023		01/2024		02/2024		03/2024		04/2024		05/2024		06/2024		07/2024		08/2024		09/2024			
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Ven	Dim		Mer	Toussaint	1	Ven	Lun	J. dell'An	Jeu		1	Ven	Lun	L. Pâques	Mer	1er Mai	1	Sam	Lun	Jeu	Jeu	1	Dim	1	Dim	
2	Sam	Lun		Jeu		2	Sam	Mar	Mar	Ven		2	Sam	Mar	Mer	Jeu		2	Dim	Mar	Mer	Ven	2	Lun	2	Lun	
3	Dim	Mar		Ven		3	Dim	Mer	Mer	Sam		3	Dim	Mer	Mer	Ven		3	Dim	Mer	Mer	Sam	3	Mar	3	Mar	
4	Lun	Mer		Sam		4	Lun	Jeu	Jeu	Dim		4	Lun	Jeu	Jeu	Sam		4	Mer	Jeu	Dim	Dim	4	Mer	4	Mer	
5	Mar	Jeu		Dim		5	Mar	Ven	Ven	Lun		5	Mar	Ven	Ven	Dim		5	Mer	Ven	Lun	Lun	5	Jeu	5	Jeu	
6	Mer	Ven		Lun		6	Mer	Sam	Sam	Mar		6	Mer	Sam	Sam	Lun		6	Jeu	Sam	Mar	Mar	6	Ven	6	Ven	
7	Jeu	Sam		Mar		7	Jeu	Dim	Dim	Mer		7	Jeu	Dim	Dim	Mar		7	Ven	Dim	Dim	Mer	7	Sam	7	Sam	
8	Ven	Dim		Mer		8	Ven	Lun	Lun	Jeu		8	Ven	Lun	Lun	Mer	Victoire	8	Sam	Lun	Jeu	Jeu	8	Dim	8	Dim	
9	Sam	Lun		Jeu		9	Sam	Mar	Mar	Ven		9	Sam	Mar	Mer	Jeu	Ascens.	9	Dim	Mar	Ven	Ven	9	Lun	9	Lun	
10	Dim	Mar		Ven		10	Dim	Mer	Mer	Sam		10	Dim	Mer	Ven	Ven		10	Dim	Mer	Sam	Sam	10	Mar	10	Mar	
11	Lun	Mer		Sam	Armist.	11	Lun	Jeu	Jeu	Dim		11	Lun	Jeu	Jeu	Sam		11	Mer	Jeu	Dim	Dim	11	Mer	11	Mer	
12	Mar	Jeu		Dim		12	Mar	Ven	Ven	Lun		12	Mar	Ven	Ven	Dim		12	Mer	Ven	Lun	Lun	12	Jeu	12	Jeu	
13	Mer	Ven		Lun		13	Mer	Sam	Sam	Mar		13	Mer	Sam	Sam	Lun		13	Jeu	Sam	Mar	Mar	13	Ven	13	Ven	
14	Jeu	Sam		Mar		14	Jeu	Dim	Dim	Mer		14	Jeu	Dim	Dim	Mar		14	Ven	Dim	Fête Nat.	Mer	14	Sam	14	Sam	
15	Ven	Dim		Mer		15	Ven	Lun	Lun	Jeu		15	Ven	Lun	Lun	Mer		15	Sam	Lun	Jeu	Jeu	15	Dim	15	Dim	
16	Sam	Lun		Jeu		16	Sam	Mar	Mar	Ven		16	Sam	Mar	Mer	Jeu		16	Dim	Mar	Ven	Ven	16	Lun	16	Lun	
17	Dim	Mar		Ven		17	Dim	Mer	Mer	Sam		17	Dim	Mer	Mer	Ven		17	Lun	Mer	Sam	Sam	17	Mar	17	Mar	
18	Lun	Mer		Sam		18	Lun	Jeu	Jeu	Dim		18	Lun	Jeu	Jeu	Sam		18	Mar	Jeu	Dim	Dim	18	Mer	18	Mer	
19	Mar	Jeu		Dim		19	Mar	Ven	Ven	Lun		19	Mar	Ven	Ven	Dim		19	Mer	Ven	Lun	Lun	19	Jeu	19	Jeu	
20	Mer	Ven		Lun		20	Mer	Sam	Sam	Mar		20	Mer	Sam	Sam	Lun	Pemecôte	20	Jeu	Sam	Mar	Mar	20	Ven	20	Ven	
21	Jeu	Sam		Mar		21	Jeu	Dim	Dim	Mer		21	Jeu	Dim	Dim	Mer		21	Ven	Dim	Mer	Mer	21	Sam	21	Sam	
22	Ven	Dim		Mer		22	Ven	Lun	Lun	Jeu		22	Ven	Lun	Lun	Mer		22	Sam	Lun	Jeu	Jeu	22	Dim	22	Dim	
23	Sam	Lun		Jeu		23	Sam	Mar	Mar	Ven		23	Sam	Mar	Mer	Jeu		23	Dim	Mar	Ven	Ven	23	Lun	23	Lun	
24	Dim	Mar		Ven		24	Dim	Mer	Mer	Sam		24	Dim	Mer	Mer	Ven		24	Lun	Mer	Sam	Sam	24	Mar	24	Mar	
25	Lun	Mer		Sam		25	Lun	Jeu	Jeu	Dim		25	Lun	Jeu	Jeu	Sam		25	Mar	Lun	Dim	Dim	25	Mer	25	Mer	
26	Mar	Jeu		Dim		26	Mar	Ven	Ven	Lun		26	Mar	Jeu	Jeu	Dim		26	Mer	Ven	Lun	Lun	26	Jeu	26	Jeu	
27	Mer	Ven		Lun		27	Mer	Sam	Sam	Mar		27	Mer	Sam	Sam	Lun		27	Jeu	Ven	Mar	Mar	27	Ven	27	Ven	
28	Jeu	Sam		Mar		28	Jeu	Dim	Dim	Mer		28	Jeu	Dim	Dim	Mer		28	Ven	Ven	Dim	Mer	28	Sam	28	Sam	
29	Ven	Dim		Mer		29	Ven	Lun	Lun	Jeu		29	Ven	Lun	Lun	Mer		29	Sam	Lun	Mer	Jeu	29	Dim	29	Dim	
30	Sam	Lun		Jeu		30	Sam	Mar	Mar	Sam		30	Sam	Mar	Jeu	Jeu		30	Dim	Mar	Ven	Ven	30	Lun	30	Lun	
31	Dim	Mar		Sam		31	Dim	Mer	Mer	Dim		31	Dim	Mer	Ven	Ven		31		Mer	Mer	Sam	31		31		
			0,0	0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

1/2 journée de Soutenance, reste du temps en entreprise

Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires 402h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

En application de l'article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, le contrat d'apprentissage (uniquement) a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Pour les apprentis de l'enseignement supérieur, il est fractionné pour s'adapter au contrôle continu. ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



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



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE