

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

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



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

02

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

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/devenir-des-etudiants/master>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** 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 **14/09/2026** au **03/09/2027**

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, ...) 6 633€ (16.50 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 633 € (16.50 €/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.
 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 défini 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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

CONTACTS

- **Responsables pédagogiques :**

Charlotte Lecuyer – Maître de conférences / charlotte.lecuyer@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

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 3			
12	BUSINESS NEGOCIATION	Vente B2B*	40h CM
		Négociation d'Affaires*	41h CM
9	STRATÉGIES COMMERCIALES	Direction commerciale	19h CM
		Stratégies d'achats	21h CM
		Conception et pilotage des budgets commerciaux	14h CM
6	SALES FORCE MANAGEMENT	Sales force management*	30h CM
3	COMPÉTENCES MÉTIERS	Compétences Professionnelles & Interpersonnelles*	33h CM
Semestre 4			
9	INTERNATIONAL BUSINESS	International business strategy**	36h CM
		International marketing**	33h CM
		International Week	30h CM
6	ACTION COMMERCIALE ET RELATION CLIENT	Ingénierie commerciale et Lead management	21h CM
		Key account management*	21h CM
3	INTERCULTURAL MANAGEMENT	Intercultural Management**	33h CM
12	COMPÉTENCES MÉTIERS	Construction du projet professionnel	30h CM
		Stage ou Alternance	

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

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

MASTER MENTION MARKETING VENTE
Parcours DIRECTION COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS 2ème année (M2 DCIB)
402 heures de présence universitaire du 14/09/2026 au 03/09/2027

09/2026			10/2026			11/2026			12/2026			01/2027			02/2027			03/2027			04/2027			05/2027			06/2027			07/2027			08/2027			09/2027			
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		
	Jeu					Dim		Toussaint	1	Mar				Ven	J. de l'An	Lun		Jeu		Sam		1er Mai	1	Mar					Jeu		Dim		1	Mar			1	Mer	
1	Mar					Lun			2	Mer				Sam		Mar		Ven		Dim			2	Mer					Ven		Lun		2	Mer			2	Jeu	
2	Mer					Mar			3	Jeu				Dim		Mer		Sam		Lun			3	Jeu					Sam		Mar		3	Jeu			3	Ven	
3	Jeu					Mer			4	Ven				Lun		Jeu		Dim		Mar			4	Ven					Dim		Mer		4	Ven			4	Sam	
4	Ven					Jeu			5	Sam				Mar		Ven		Sam		Jeu			5	Sam					Jeu		Jeu		5	Dim			5	Dim	
5	Sam					Ven			6	Dim				Mer		Sam		Dim		Ven		Ascens.	6	Dim					Mar		Ven		6	Lun			6	Lun	
6	Dim					Sam			7	Lun				Jeu		Dim		Mer		Sam			7	Lun					Mer		Sam		7	Mar			7	Mar	
7	Lun					Dim			8	Mar				Ven		Lun		Jeu		Ven		Victoire	8	Mar					Jeu		Dim		8	Mer			8	Mer	
8	Mar					Dim			9	Mer				Sam		Mar		Ven		Dim			9	Mer					Ven		Lun		9	Mer			9	Jeu	
9	Mer					Lun			10	Jeu				Dim		Mer		Sam		Lun			10	Jeu					Sam		Mar		10	Jeu			10	Ven	
10	Jeu					Mar			11	Ven				Lun		Jeu		Dim		Mar			11	Ven					Dim		Mer		11	Ven			11	Sam	
11	Ven					Mer		Armist.	12	Sam				Mar		Ven		Lun		Mer			12	Sam					Jeu		Jeu		12	Sam			12	Dim	
12	Sam					Jeu			13	Dim				Mer		Sam		Dim		Ven			13	Dim					Mar		Ven		13	Lun			13	Lun	
13	Dim					Ven			14	Lun				Jeu		Dim		Mer		Sam			14	Lun					Mer		Sam		14	Mar			14	Mar	
14	Lun					Sam			15	Mar				Ven		Lun		Jeu		Dim			15	Mar					Ven		Dim		15	Mer			15	Mer	
15	Mar					Dim			16	Mer				Sam		Mar		Ven		Dim			16	Mer					Ven		Lun		16	Jeu			16	Jeu	
16	Mer					Lun			17	Jeu				Dim		Mer		Sam		Lun			17	Jeu					Sam		Mar		17	Ven			17	Ven	
17	Jeu					Mar			18	Ven				Lun		Jeu		Dim		Mar			18	Ven					Dim		Mer		18	Sam			18	Sam	
18	Ven					Mer			19	Sam				Mar		Ven		Lun		Mer			19	Sam					Jeu		Jeu		19	Dim			19	Dim	
19	Sam					Jeu			20	Dim				Mer		Sam		Mar		Jeu			20	Dim					Mar		Ven		20	Lun			20	Lun	
20	Dim					Ven			21	Lun				Jeu		Dim		Mer		Ven			21	Lun					Mer		Sam		21	Mar			21	Mar	
21	Lun					Sam			22	Mar				Ven		Lun		Jeu		Sam			22	Mar					Jeu		Dim		22	Mer			22	Mer	
22	Mar					Dim			23	Mer				Sam		Mar		Ven		Dim			23	Mer					Ven		Lun		23	Jeu			23	Jeu	
23	Mer					Lun			24	Jeu				Dim		Mer		Sam		Lun			24	Jeu					Sam		Mar		24	Ven			24	Ven	
24	Jeu					Mar			25	Ven				Lun		Jeu		Dim		Mer			25	Ven					Dim		Mer		25	Sam			25	Sam	
25	Ven					Jeu			26	Sam				Mar		Ven		Lun		Mer			26	Sam					Lun		Jeu		26	Dim			26	Dim	
26	Sam					Mer			27	Dim				Mer		Sam		Mar		Ven			27	Dim					Mer		Ven		27	Lun			27	Lun	
27	Dim					Ven			28	Lun				Mer		Dim		Mer		Jeu			28	Lun					Mer		Sam		28	Mar			28	Mar	
28	Lun					Sam			29	Mar				Jeu		Lun		Mer		Ven			29	Mar					Jeu		Dim		29	Mer			29	Mer	
29	Mar					Dim			30	Mer				Ven		Sam		Ven		Dim			30	Mer					Ven		Lun		30	Jeu			30	Jeu	
30	Mer					Lun			31	Jeu				Sam		Dim		Ven		Lun			31	Jeu					Sam		Mar		31				31		

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	402h	1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermeture IAE mais possible période en entreprise		Pour les stages : Périodes en entreprise possible

En application de l'Article L622-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qu'il les précède et sur la période entreprise. 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.

NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



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