

# MASTER 2 MANAGEMENT ET DIRECTION D'EQUIPES COMMERCIALES

Résumé de la formation

**Type de diplôme :** MASTER 2

**Domaine ministériel :** Economie - Commerce

## Présentation



**L'Institut Montpellier Management (Université de Montpellier) propose en partenariat avec le CNED un cursus en Marketing Vente accessible à 100% en e-learning (enseignement à distance en ligne).**

La licence 3<sup>ème</sup> année gestion permet, grâce à son parcours Marketing Vente, de se pré-spécialiser dans ce domaine avant de poursuivre en Master 1 Marketing et Direction d'Équipes Commerciales (MDEC) puis en Master 2 Management et Direction des Equipes Commerciales (MDEC).

Ce cursus prépare les étudiants à des fonctions d'encadrement en marketing sur des postes opérationnels et à terme stratégiques, grâce à des enseignements spécialisés de haut niveau.

### Plus d'infos

**Crédits ECTS :** 60

**Durée :** 1 an

**Niveau d'étude :** bac+5 et au-delà

**Stage :** Obligatoire (4 à 6 mois)

### En savoir plus

Site Web de l'Institut Montpellier Management [↗](#)

Etablissement(s) partenaire(s)

CNED [↗](#)

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants-chercheurs et de professionnels du domaine (praticiens, consultants reconnus et dirigeants d'entreprise) avec pour but d'apporter les connaissances fondamentales ainsi qu'un niveau élevé de professionnalisation.

## Objectifs

L'objectif de cette filière est de former aux différents métiers marketing et commerciaux dans leurs dimensions managériales mais aussi stratégiques, et, face aux mutations profondes de notre environnement, de comprendre et anticiper leurs évolutions notamment celles liées aux nouvelles technologies.

Le cursus proposé par l'Institut Montpellier Management se caractérise par :

- **Sa proximité avec le monde professionnel** à travers l'intervention de professionnels du secteur, les stages (2 mois minimum en L3 et M1, de 4 mois à 6 mois en M2), l'apprentissage et le réseau des anciens étudiants.

- **Son ouverture sur l'international** :

> Cours dispensés en anglais, stages à l'étranger, présentation au TOEIC.

## Savoir faire et compétences

Une vision globale de l'entreprise et de son environnement, la maîtrise des concepts et outils de base dans les différentes disciplines de la gestion, de la rigueur et de l'autonomie, le sens de l'initiative et du management d'équipe sont les principales qualités développées par les étudiants au cours de ce cursus.

## Informations supplémentaires

### Tarifs

Des **frais pédagogiques** sont demandés au titre des prestations fournies et s'élevaient pour l'année 2017/2018 à :

- \* **Tarif formation initiale** : 2500€
- \* **Tarif financement entreprise** : 4400€

Auxquels s'ajoutent les **frais d'inscription à l'université** (240€ au titre de l'année 2017/2018)

## Contenu de la formation

Les cours sont accessibles à tout moment sur la plateforme <https://www.moma-online.fr> permettant un apprentissage à son rythme et selon ses contraintes.

The screenshot shows the MOMA online learning platform interface. At the top left is the logo for Montpellier Management (MOMA). Below it, the text reads "Bienvenue sur le campus virtuel". The main content area includes a welcome message, a list of "Formations" (Licence 1 Gestion, Licence 2 Gestion, Licence 3 Marketing-Vente, Licence 3 Management/Marketing Tourisme), and a "Contact" section with the address: "MOMA Montpellier Management, Campus M2018 - Rue Helderland, 34293 Montpellier Cedex 2". A login box on the right side contains fields for "Identifiant" and "Mot de passe", with a "CONNEXION" button below. The footer features logos for CNED, Agence Universitaire de la Francophonie, UG, and UJM.

Les étudiants sont regroupés en classes virtuelles dont l'effectif est limité afin de permettre une véritable proximité et des collaborations efficaces.

Les forums en ligne permettent aux étudiants de communiquer entre eux et avec les enseignants.

Les enseignements sont répartis tout au long de l'année universitaire et équivalent à 300 heures de formation par an (auxquelles s'ajoutent 2 mois minimum de stage).

Trois périodes de regroupement sont programmées dans les locaux de l'Institut Montpellier Management :

- \* **Rentrée** (1 jour fin septembre)
- \* **Les examens du semestre 1** (de 3 à 5 jours consécutifs en janvier)
- \* **Les examens du semestre 2** (de 3 à 5 jours consécutifs en mai)

## Contrôle des connaissances

**Enseignements :**

**Semestre 3 :**

Gestion des projets internationaux • Vente en B to B à l'international • Négociation commerciale • Business game et GRC • Responsable de comptes clés et vente • Stratégie de fidélisation et création de valeur • Motivation et rémunération de la force de vente • Recrutement des vendeurs • Direction et coordination d'équipes commerciales • Stratégie de localisation commerciale • Stratégie internationale

des groupes de distribution • Stratégie multi-canal • Process et outils de la relation client (CRM) • Marketing et site web/ Méthodologie • Approche commerciale et sites web.

**Semestre 4 :**

Stage de 4 à 6 mois (pour les étudiants non-salariés)

Le contrôle des connaissances se fait sur la base d'une évaluation par matière en contrôle continu.

## Stages

Stage de 4 à 6 mois (pour les étudiants non-salariés) avec remise d'un mémoire.

## Conditions d'accès

> Sélection des candidats sur dossier

> Les dossiers de candidature à renseigner seront disponibles sur le site : <https://ecandidat.umontpellier.fr>

> Deux périodes de candidature pour l'année universitaire 2018/2019 :

- \* **Recrutement de juillet** : du 07/05 au 25/06
- \* **Recrutement de septembre** : du 18/07 au 07/09

Une fois admis, les candidats doivent procéder à une double inscription : au CNED Lyon et à l'Institut Montpellier Management.

## Droits de scolarité

Tarifs 2017/2018

- \* Droits universitaires : 240€
- \* Frais pédagogiques formation initiale: 2500€
- \* Frais pédagogiques financement entreprise : 4400€

## Public cible

Le Master 2 Management Marketing Vente s'adresse :

> Aux étudiants ayant validé l'équivalent de 60 ECTS d'un Master 1 et ayant de solides connaissances en marketing

> Aux non titulaires des diplômes prérequis et ayant de l'expérience professionnelle (par le biais de la validation des acquis)

L'entrée en Master 2 est soumise à sélection (cf conditions d'accès).

Accès direct pour les titulaires du Master 1 Marketing Vente de Montpellier Management.

## Insertion professionnelle

*Les étudiants acquièrent les compétences leur permettant d'exercer, dès l'obtention de leur diplôme, des fonctions marketing et commerciales à responsabilité, dans tous les secteurs d'activité (Aujourd'hui, les fonctions commerciales et marketing sont celles qui recrutent le plus de cadres, que ce soit en France ou à l'étranger) :*

Responsable marketing, directeur export (export sales manager), responsable grands comptes, responsable du réseau multicanal, chef de marché, chef de produit, responsable marketing direct et marketing interactif, directeur ventes, directeur commercial, consultant spécialisé en marketing et vente, etc....

**Quelques exemple d'entreprises (en France et à l'étranger) ayant accueilli nos étudiants en stage ou recruté nos diplômés :**

*Airbus (Blagnac), DIOR Couture (Paris), UNIKEO (Montréal), Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux, Carrefour Hypermarchés, Havas (La Réunion), Altran Technologies (Neuilly), Décathlon, Racing Club Narbonne, Club & Promo (Londres), SNO-HAUS (New-York), Sony Music Entertainment (Paris), Parc du Futuroscope, Radio 1 SNC (Papeete), Kronenbourg SAS (Obernai), TV8 Montblanc, MIDI MEDIA, Fédération Française de Football (Paris), Multipharma (Bruxelles), ORANGE, Darwell SA (Lausanne), Hilfiger Stores France (Paris), Auchan (Marseille), Ambassade de France de Séoul (Corée du Sud), etc....*

## Composante

Montpellier : Université de Montpellier

## Lieu(x) de la formation

Montpellier

### Contact(s) administratif(s)

moma-elearning@umontpellier.fr

Espace Richter

Rue Vendémiaire - Bâtiment B - CS19519

<sup>34960</sup> Montpellier

Site MOMA

