

# Master Direction commerciale et international business

Niveau de recrutement : BAC + 4

Durée de la formation : 1 an

Stage : oui / Alternance : oui

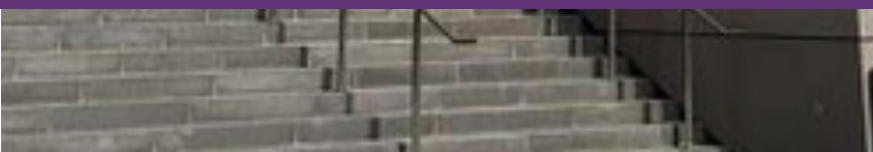
Ouvert en :

- Formation initiale
- Formation continue

Effectif : 25 étudiants



*Parce que l'excellence ne s'achète pas,  
elle se construit à l'IAE Clermont Auvergne - School of Management*



# Objectifs de la formation

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

- en **FORMATION INITIALE**, il s'adresse à des diplômé.es de l'enseignement supérieur (bac+4, bac+5), **gestionnaires** désireux de **s'orienter clairement** vers les fonctions de management commercial national et/ou international.

- en **FORMATION CONTINUE**, à des personnes en activité ou en recherche d'emploi souhaitant **consolider** une formation initiale et/ou une pratique professionnelle dans ces métiers, ou cherchant à **se repositionner** afin de donner un nouvel élan à leur carrière.

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.





# Enseignements en 2<sup>e</sup> année de master

## SEMESTRE 3

<b>UE 1 : MANAGEMENT DES VENTES</b>	
Direction commerciale	21 h
<i>Sales Teams Management*</i>	21 h
L'acheteur B2B	21 h
<b>UE 2 : NEGOCIATION COMMERCIALE</b>	
Méthodes de vente approfondies	21 h
Négociation d'affaires – <i>Business Negotiation*</i>	21 h
<i>Global Business Game*</i>	21 h
<b>UE 3 : INTERNATIONAL BUSINESS</b>	
<i>International Commerce Strategy*</i>	21 h
<i>International Trade Instruments*</i>	21 h
<i>Cross-Cultural Negotiation*</i>	21 h
<b>UE 4 : OUTILS PROFESSIONNELS</b>	
Méthodologie de projets internationaux – <i>International Projects*</i>	15 h
Prise de parole en public – <i>Public Speaking*</i>	21 h
<b>SEMESTRE 4</b>	
<b>UE 5 : DECISION STRATEGIQUE &amp; DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</b>	
<i>Key Account Management*</i>	21 h
Stratégie multicanal et Relation client	21 h
Définition et pilotage du budget commercial	21 h
<b>UE 6 : SEMINAIRES SECTORIELS</b>	
<i>International Country Focus*</i>	21 h
Focus sectoriels	21 h
<i>International Week*</i>	21 h
<b>UE 7 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</b>	
Concours de négociation – <i>Negotiation Competition*</i>	14 h
Ingénierie commerciale	21 h
<b>UE 8 : EXPERIENCE PROFESSIONNELLE</b>	
Contrat de professionnalisation ou Stage - Méthodologie de projets professionnels – <i>Professional Projects*</i>	14 h
<b>TOTAL</b>	<b>400 h</b>



## Enseignements en 2<sup>e</sup> année de master

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

**Contrat de professionnalisation** : de septembre 2019 à septembre 2020

**Stage alterné** : 3 mois minimum – 6 mois maximum.



## Compétences – Métiers – Poursuite d'étude

<b>COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES</b>	<p>En fin de cursus, l'<b>objectif</b> est que les diplômé(e)s disposent :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• des <b>connaissances générales</b> relatives aux réalités stratégiques, organisationnelles et fonctionnelles de la fonction commerciale</li><li>• <b>des pratiques et des techniques</b> relatives à la prise de décision commerciale et à sa mise en œuvre dans le cadre de secteurs d'activités variés,</li><li>• d'une <b>approche prospective</b> de l'entreprise leur permettant de dégager les apports spécifiques de la fonction commerciale, à la fois au national et international, et dans un contexte de plus en plus marqué par les bouleversements du numérique.</li></ul>
<b>ENTREPRISES &amp; SECTEURS D'ACTIVITES</b>	<p>Les besoins des entreprises pour ces fonctions sont très importants. Elles offrent des postes dans la <b>fonction commerciale dans</b> 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 <b>régionaux, nationaux et internationaux</b> pour ces profils, en particulier pour de jeunes cadres commerciaux, et pour des cadres bilingues pour <b>l'exportation</b>.</p>
<b>LES METIERS VISES</b>	<p>La formation vise l'ensemble des métiers de la fonction commerciale, en particulier les fonctions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>En Force de Vente nationale</b> : 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.</li><li>- <b>En Développement Commercial international</b> : commercial export, responsable commerce international, chef de zone export, directeur des comptes-clés internationaux, etc.</li></ul>
<b>INSERTION PROFESSIONNELLE</b>	<p>L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA)</p> <p><a href="http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/">http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/</a></p>

# Pourquoi choisir cette formation ?



- **Réseau IAE France** : l'IAE Clermont Auvergne est un membre historique du réseau des 32 *Instituts d'Administration des Entreprises* de France.
- **QUALICERT Formation-Recherche** : certification attestant de la qualité des services de l'IAE par une auto-évaluation constante.
- **Mixité de l'équipe pédagogique** : enseignants-chercheurs universitaires, enseignants étrangers, dirigeants et cadres d'entreprises.
- **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'IAE.



# Contacts

- Lieux d'enseignement

**IAE Clermont Auvergne**  
School of Management

11, avenue Charles-de-Gaulle CS  
20273 63008  
CLERMONT-FERRAND

- Contacts

**Responsables de la formation :**

Pascal BRASSIER  
Tel. +33473177704  
[pascal.brassier@uca.fr](mailto:pascal.brassier@uca.fr)

Patrick RALET  
Tel. +33473177736  
[patrick.ralet@uca.fr](mailto:patrick.ralet@uca.fr)

**Formation initiale :**

Sylviane BOROT  
Tel. +33473177726  
[Sylviane.BOROT@uca.fr](mailto:Sylviane.BOROT@uca.fr)

Amandine GAUME  
Tel +33473177765  
[Amandine.GAUME@uca.fr](mailto:Amandine.GAUME@uca.fr)

**Formation continue :**  
[fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)

