

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

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/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-marketing-vente-direction-commerciale-et-international-business>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 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 16/09/2024 au 04/09/2025

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, ...) 6 030 € (15 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 030 € (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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

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)

08/2024		09/2024		10/2024		11/2024		12/2024		01/2025		02/2025		03/2025		04/2025		05/2025		06/2025		07/2025		08/2025		09/2025					
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	m	ap	m	ap
1	Jeu	Dim		Mar		Mar	Ven	1	Dim	Mer	Jeu	1	Sam	1	Sam	1	Mar	1	Jeu	1	Dim	1	Dim	1	Ven	1	Lun	1	Lun		
2	Ven	Lun		Mer		Jeu	Sam	2	Lun	Jeu	Ven	2	Dim	2	Dim	2	Mer	2	Ven	2	Lun	2	Lun	2	Mer	2	Mar	2	Mar		
3	Sam	Mar		Jeu		Sam	Dim	3	Mar	Ven	Sam	3	Lun	3	Lun	3	Jeu	3	Sam	3	Mar	3	Mer	3	Dim	3	Mer	3	Mer		
4	Dim	Mer		Ven		Lun	Mar	4	Mer	Sam	Mer	4	Mar	4	Mar	4	Ven	4	Dim	4	Mer	4	Mer	4	Lun	4	Jeu	4	Jeu		
5	Lun	Jeu		Sam		Mer	Jeu	5	Jeu	Dim	Jeu	5	Mer	5	Mer	5	Sam	5	Lun	5	Jeu	5	Sam	5	Mar	5	Ven	5	Ven		
6	Mar	Ven		Dim		Mer	Ven	6	Ven	Lun	Ven	6	Jeu	6	Jeu	6	Dim	6	Mar	6	Ven	6	Dim	6	Mer	6	Sam	6	Sam		
7	Mer	Jeu		Lun		Jeu	Ven	7	Sam	Mar	Ven	7	Ven	7	Ven	7	Lun	7	Mer	7	Lun	7	Lun	7	Jeu	7	Dim	7	Dim		
8	Jeu	Ven		Mar		Ven	Sam	8	Dim	Mer	Ven	8	Sam	8	Sam	8	Mar	8	Jeu	8	Mer	8	Mer	8	Ven	8	Lun	8	Lun		
9	Ven	Lun		Mer		Sam	Dim	9	Lun	Jeu	Sam	9	Dim	9	Dim	9	Mer	9	Ven	9	Mer	9	Mer	9	Ven	9	Mar	9	Mar		
10	Sam	Mar		Jeu		Dim	Mar	10	Mar	Ven	Lun	10	Lun	10	Lun	10	Jeu	10	Sam	10	Mer	10	Mer	10	Sam	10	Mer	10	Mer		
11	Dim	Mer		Ven		Lun	Mer	11	Mer	Sam	Mer	11	Mer	11	Mer	11	Ven	11	Dim	11	Jeu	11	Jeu	11	Lun	11	Jeu	11	Jeu		
12	Lun	Jeu		Sam		Mer	Ven	12	Jeu	Dim	Jeu	12	Mer	12	Mer	12	Sam	12	Lun	12	Mer	12	Mer	12	Mar	12	Ven	12	Ven		
13	Mar	Ven		Dim		Jeu	Sam	13	Ven	Lun	Ven	13	Jeu	13	Jeu	13	Dim	13	Mar	13	Ven	13	Dim	13	Mer	13	Sam	13	Sam		
14	Mer	Jeu		Lun		Ven	Dim	14	Sam	Mer	Ven	14	Ven	14	Ven	14	Lun	14	Mer	14	Lun	14	Lun	14	Jeu	14	Dim	14	Dim		
15	Jeu	Ven		Mar		Sam	Mar	15	Dim	Mer	Sam	15	Sam	15	Sam	15	Mar	15	Jeu	15	Mer	15	Mer	15	Ven	15	Lun	15	Lun		
16	Ven	Lun		Jeu		Dim	Ven	16	Lun	Jeu	Dim	16	Dim	16	Dim	16	Mer	16	Ven	16	Mer	16	Mer	16	Sam	16	Mar	16	Mar		
17	Sam	Mar		Ven		Lun	Mer	17	Mar	Ven	Ven	17	Lun	17	Lun	17	Jeu	17	Sam	17	Jeu	17	Jeu	17	Dim	17	Mer	17	Mer		
18	Dim	Mer		Lun		Mar	Ven	18	Mer	Sam	Sam	18	Mar	18	Mar	18	Ven	18	Dim	18	Ven	18	Ven	18	Lun	18	Jeu	18	Jeu		
19	Lun	Jeu		Mar		Mer	Mer	19	Jeu	Dim	Mer	19	Mer	19	Mer	19	Ven	19	Lun	19	Mer	19	Mer	19	Mar	19	Ven	19	Ven		
20	Mar	Ven		Jeu		Sam	Lun	20	Ven	Lun	Jeu	20	Jeu	20	Jeu	20	Dim	20	Mar	20	Mer	20	Mer	20	Mer	20	Sam	20	Sam		
21	Mer	Lun		Sam		Dim	Mar	21	Sam	Mer	Ven	21	Ven	21	Ven	21	Mar	21	Mer	21	Mer	21	Mer	21	Mer	21	Mer	21	Mer		
22	Jeu	Ven		Dim		Ven	Mer	22	Dim	Jeu	Sam	22	Sam	22	Sam	22	Mer	22	Jeu	22	Mer	22	Mer	22	Ven	22	Lun	22	Lun		
23	Ven	Lun		Mar		Sam	Ven	23	Lun	Mer	Dim	23	Dim	23	Dim	23	Mer	23	Ven	23	Mer	23	Mer	23	Sam	23	Mar	23	Mar		
24	Sam	Mar		Jeu		Dim	Lun	24	Mar	Ven	Lun	24	Lun	24	Lun	24	Jeu	24	Sam	24	Mer	24	Mer	24	Dim	24	Mer	24	Mer		
25	Dim	Mer		Ven		Mar	Mer	25	Mer	Sam	Mer	25	Mar	25	Mar	25	Ven	25	Dim	25	Mer	25	Mer	25	Lun	25	Jeu	25	Jeu		
26	Lun	Jeu		Sam		Dim	Ven	26	Jeu	Dim	Jeu	26	Mer	26	Mer	26	Ven	26	Lun	26	Jeu	26	Mer	26	Mar	26	Ven	26	Ven		
27	Mar	Ven		Dim		Lun	Jeu	27	Ven	Lun	Ven	27	Jeu	27	Jeu	27	Dim	27	Mar	27	Mer	27	Mer	27	Mer	27	Sam	27	Sam		
28	Mer	Lun		Sam		Mer	Ven	28	Sam	Mar	Ven	28	Ven	28	Ven	28	Lun	28	Mer	28	Mer	28	Mer	28	Jeu	28	Dim	28	Dim		
29	Jeu	Ven		Dim		Mer	Sam	29	Dim	Mer	Mer	29	Sam	29	Sam	29	Mar	29	Jeu	29	Mer	29	Mer	29	Ven	29	Lun	29	Lun		
30	Ven	Lun		Mer		Jeu	Ven	30	Lun	Jeu	Ven	30	Dim	30	Dim	30	Mer	30	Ven	30	Mer	30	Mer	30	Sam	30	Mar	30	Mar		
31	Sam	Mar		Jeu		Ven	Sam	31	Mar	Ven	Ven	31	Lun	31	Lun	31	Mer	31	Sam	31	Jeu	31	Jeu	31	Dim	31	Dim	31	Dim		
									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 Soutenance, le reste du temps en entreprise

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
 Pour les stages : 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, l'alternant, en 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. 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