

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 – Professeure des universités / charlotte.lecuyer@uca.fr

Pascal BRASSIER - Maître de conférences HDR / pascal.brassier@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

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

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

#ESPRIT
IAE



CLERMONT AUVERGNE
School of Management