

# LICENCE ET MASTER **COMMERCE VENTE DANS LES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES (PAR APPRENTISSAGE)**

En moyenne 90% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*

## **PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES**

Les compétences acquises par les étudiants leur permettent d'être recrutés par les entreprises. Les étudiants sont particulièrement **formés pour le secteur agroalimentaire dans des fonctions de commercial** : chef de secteur capable d'évoluer vers des directions d'équipes, compte clé, ingénieurs spécialisés commerce et vente agroalimentaire, contrôleur de gestion, inspecteur des ventes, administration des ventes, service de vente à l'international, responsable point de vente à dominante alimentaire, responsable marketing, manager relation clients.

## **PRÉSENTATION GÉNÉRALE**

Le parcours agroalimentaire organisé en apprentissage est proposé en Licence Gestion, option commerce vente dans les industries agroalimentaires et en Master Marketing Vente, parcours Commerce Vente dans les industries agroalimentaires (CVIA). Cette formation **permet à des généralistes de la vente et du commerce de se spécialiser et de devenir des ingénieurs commerciaux de l'agroalimentaire**. Elle donne aux étudiants une grande expérience professionnelle (36 à 40 semaines en entreprise par an), en plus d'une solide formation académique (16 semaines de cours par an en L3, M1 et 12 semaines en M2). L'apprentissage est une modalité pédagogique particulière qui a pour objet principal d'amener à la délivrance du diplôme grâce à une pédagogie fortement inductive et fondée sur la pratique en entreprise. La formation Commerce Vente par apprentissage dans les industries agroalimentaires est au croisement entre une fonction en entreprise : la fonction commerciale et un secteur d'activité important : le secteur agroalimentaire. L'équipe pédagogique est composée d'enseignants chercheurs de l'Institut Montpellier Management (Université Montpellier) et de SupAgro Montpellier ainsi que de professionnels du secteur concerné. Les cours sont dispensés à l'Institut Montpellier Management et à SupAgro Montpellier.



\* Moyenne des trois dernières promotions

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

L'objectif de la formation est de **permettre aux étudiants d'acquérir les fondamentaux des métiers du commerce et de la vente** et de leur donner une pratique professionnelle reconnue avec de fortes possibilités d'évolution.

## **CONDITIONS D'ACCÈS**

Pour postuler à la Licence (L3) ou au Master Commerce et Vente dans les industries agroalimentaires, vous devez être âgé de moins de 26 ans.

- > **En L3** : L2 Gestion, option Marketing Vente, les formations courtes (DUT techniques de commercialisation, BTS commerce international, management des unités commerciales, négociation relation client, DUT GEA), les formations techniques du domaine agroalimentaire, les licences professionnelles commerce ou distribution.
  - > **En Master** : Etre titulaire d'un Bac+3. L'entrée est de droit pour les étudiants de Licence Gestion, option Commerce Vente dans les industries Agroalimentaires obtenue à l'Institut Montpellier Management et soumis à examen du dossier pour les autres.
- Dans tous les cas, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise du secteur agroalimentaire validée par l'Institut de Formation Régional des Industries Alimentaires (IFRIA-LR). Une journée d'entretien en présence des professionnels partenaires de l'IFRIA-LR est organisée pour aider les candidats dans la recherche d'un contrat d'apprentissage.
- > **Pour la Licence** : signature d'un contrat d'apprentissage d'un an (L3).
  - > **Pour le Master** : signature d'un contrat d'apprentissage de deux ans (M2).

Les dossiers de candidature seront disponibles sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.



Union de l'ISEM et de l'AES

# LICENCE ET MASTER **COMMERCE VENTE DANS LES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES** (PAR APPRENTISSAGE)

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### LICENCE 3

#### SEMESTRE 5 :

• Comptabilité de gestion • Mathématiques statistiques • Anglais • LV2 Espagnol • Informatique • Méthodologie et tutorat qualifiant • Bases du marketing • Circuit de distribution • Techniques de vente • Spécialisation agroalimentaire 1 : Comportement du consommateur agroalimentaire, système agroalimentaire, gestion de la qualité alimentaire.

#### SEMESTRE 6 :

• Système de vente et budget • Méthodologie de l'enquête en marketing • Anglais • LV2 Espagnol • Méthodologie et tutorat qualifiant • Analyse des prix • Communication • Préviation des ventes • Droit de la distribution • Merchandising • Spécialisation agroalimentaire 2 : relation fournisseur distributeur, stratégie marketing, logistique.

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1 :

• Management stratégique • Système d'information • Marketing Management • Management des ressources humaines commerciales • Contrôle de gestion • Statistiques appliquées à la gestion • Finances • Anglais • LV2 Espagnol • Droit du travail • Méthodologie mémoire • Travail en entreprise (rapport).

#### SEMESTRE 2 :

• Informatique • Anglais • LV2 Espagnol • Droit de la distribution • Techniques de négociation • Merchandising logistique • Marketing de la relation client • Système d'information marketing • Optimisation du transport • Méthodologie mémoire • Pilotage de l'entreprise AA • Achat / Approvisionnement • Travail en entreprise (mémoire et soutenance).

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3 :

• Développement commercial à l'international • Impact des politiques économiques à l'international • Gestion des ressources humaines à l'international • Management international • Responsable vente/compte clé • Marque et performance • Gestion de la relation client • Direction/coordination équipes • Animation/motivation force de vente • Recrutement/rémunération des vendeurs • Stratégie des groupes agroalimentaires • Restauration hors domicile • Accords commerciaux internationaux • Trade marketing/category manager • Gestion/optimisation chaîne logistique • Spécificités B.toB. • Anglais • LV2 Espagnol.

#### SEMESTRE 4 :

• E-Marketing • Conception web • Démarche d'audit/recherche • Soutenance.

## QUELQUES PARTENAIRES

- > L'IFRIA-LR, l'Institut de Formation Régional des Industries Alimentaires, pilote et finance l'ensemble du dispositif apprentissage.
- > La formation est réalisée par l'Institut Montpellier Management, Université de Montpellier, en partenariat et en cohabilitation avec SupAgro Montpellier. Réseau relationnel actif avec l'ensemble de la profession.



## CONTACTS

**INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT**  
**DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE : Philippe Abrard**  
philippe.abrard@umontpellier.fr  
**GESTIONNAIRE : Cécile Chevallier**  
Tél. : 04 34 43 20 34 - moma-cva@umontpellier.fr

### INSTITUT DE FORMATION RÉGIONAL DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Maison sud de France  
3840 Avenue Georges Frêche  
34470 Pérols  
Tél : 04.99.74.28.00  
[WWW.IFRIA-LR.COM](http://WWW.IFRIA-LR.COM)

**MARION PARDINA** - Tél. : 04 99 74 28 03  
marion.pardina@ifria-lr.com



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

[INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR](http://INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR)

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

LICENCE ET MASTER

# MANAGEMENT HÔTELLERIE TOURISME

En moyenne 86 % des étudiants diplômés ont obtenu un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Directeurs de structures hôtelières de chaînes nationales, internationales ou indépendantes, cadres de gestion de groupes hôteliers, consultant...  
Concepteurs, managers, et contrôleurs de projets hôteliers et touristiques nationaux et internationaux (conception, ingénierie financière et juridique, suivi de projet, commercialisation, exploitation et contrôle).

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le cadre du LMD, il est proposé en Licence 3<sup>ème</sup> année Gestion, une option Management Hôtellerie Tourisme, formation de pré-spécialisation au master Management Hôtellerie Tourisme (MHT). **Cette filière prépare efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel** par des enseignements spécialisés et par des stages de 2 mois minimum en L3 et M1 et de 4 mois minimum en M2.

Les enseignements ont lieu à l'antenne universitaire de Montpellier Management située à proximité immédiate du Château d'Orfeuillette (Lozère), 48200 Albaret Sainte Marie.

Enfin la licence et le master 1 sont également proposés en apprentissage à distance (e-learning)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette filière est d'**acquérir les outils fondamentaux de gestion en les complétant par une spécialisation renforcée dans le domaine du management hôtelier** et de préparer les étudiants aux exigences du monde professionnel. L'orientation nouvelle du programme a pour objectif de préparer les étudiants aux métiers de la gestion d'établissement hôteliers et complexes touristiques dans un contexte international.

Le Master permet d'obtenir les compétences nécessaires pour concevoir, expertiser, réaliser, commercialiser et exploiter des projets dans le

domaine touristique et hôtelier tant sur le plan national qu'international. A cet effet, dès la licence, des cours sont dispensés en anglais, chaque semestre et la mobilité des étudiants au cours de leur cursus en MHT est facilitée par des accords de partenariats avec des établissements en Europe, en Amérique Latine, en Amérique du Nord, au Moyen et Proche Orient et en Asie qui délivrent des diplômes en Management dans le secteur de l'Hôtellerie et du Tourisme. Ces séjours d'études peuvent être complétés avec profit d'un stage dans une entité internationale du secteur. Une préparation au TOEIC est proposée aux étudiants.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### FORMATION INITIALE

Les dossiers de candidature seront disponibles sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

#### > Licence 3 :

- 1 - Présélection sur dossier .
- 2 - Sélection définitive (fin juin) : entretien.

#### > Master 1 : (pour les étudiants non titulaires de la L3 MHT).

- 1 - Présélection sur dossier au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.
- 2 - Sélection définitive (juillet) : entretien.

#### > Master 2 : (pour les étudiants titulaires d'un master 1 en management, économie et droit ou d'un master ouvert sur l'international et possédant motivation et connaissance du secteur de l'hôtellerie et du tourisme).

- 1 - Année d'étude pouvant être suivie en apprentissage ou en formation continue. Présélection sur dossier au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.
- 2 - Sélection définitive (juin - juillet) : entretien.



\* Moyenne des trois dernières promotions



Union de l'ISEM et de l'AES

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### LICENCE 3

#### SEMESTRE 5

> **Fondamentaux des sciences de gestion :**

• Contrôle de gestion • Mathématiques 3 • Analyse des organisations • Droit des sociétés.

> **Disciplines complémentaires :**

• Anglais • Informatique 3 • Découverte environnement professionnel.

> **Management Hôtellerie Tourisme :**

• Comptabilité de gestion • Comptabilité Approfondie Hôtellerie-Tourisme • **Hospitality and restaurant industry study** • Etude du secteur Tourisme • **Human resource Management**

> **UE facultatives :**

• Langue vivante 2 (Espagnol et/ou Chinois) • Sport.

#### SEMESTRE 6

> **Fondamentaux des sciences de gestion :**

• Contrôle de gestion 2 • Statistiques 3.

> **Discipline complémentaire :**

• Anglais • Stage de 2 à 6 mois.

> **Management Hôtellerie Tourisme :**

• Fiscalité des Entreprises • Ingénierie de projets Hôtellerie-Tourisme • Audit des Normes Hôtellerie-Tourisme • Droit des contrats Hôtellerie-Tourisme • **Customer Satisfaction Studies** • Analyse Financière.

> **UE facultatives :**

• Langue vivante 2 (Espagnol et/ou Chinois) • Sport

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

> **Enseignements Obligatoires :**

• **Strategic Management** • **Management of information system** • Marketing • Management des Ressources Humaines • Comptabilité de gestion • Statistiques • Finance • Droit du travail • Anglais.

> **Enseignements Facultatifs :**

• LV 2 (Espagnol et/ou Chinois).

#### SEMESTRE 2

> **Enseignements Obligatoires :**

• Marketing approfondi Hôtellerie-Tourisme • Comptabilité financière Hôtellerie-Tourisme • e-Tourisme • **International development in Hospitality Management**

• Gestion financière • **Service quality management**

Tourisme • Jeu d'entreprise Hôtellerie-Tourisme • Anglais • Stage de 2 à 6 mois avec mémoire.

> **Enseignements Facultatifs :**

• LV 2 (Espagnol et/ou Chinois).

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

• Stratégie d'implantation • Ingénierie financière • Ingénierie juridique • Management de projets • **Quality Management**

• Marketing Produits Hôtellerie Restauration • Marketing Produits Tourisme • **Revenue Management**

• E-Marketing • Management des équipes • Communication • Contrôle et audit interne • **Cost control**

• Reporting financier des groupes HT • Contrôle budgétaire et financier • Contrôle de gestion social • Grand oral.

#### SEMESTRE 4

Stage de 4 à 6 mois. Rédaction et soutenance d'un mémoire.

Cours en anglais

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Cabinets d'audit régionaux et nationaux
- > Opérateurs et institutionnels du tourisme
- > Groupes hôteliers
- > CNED
- > Agence Universitaire pour la Francophonie

**Formation disponible également en e-learning en L3 et M1**



## CONTACTS

**LIEU DES ENSEIGNEMENTS : INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT SITE D'ORFEUILLETTE**

La Garde - 48200 Albaret Ste Marie

#### FORMATION INITIALE :

**L3 ET M1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE : Hervé CHAPPERT** - herve.chappert@umontpellier.fr

**M2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE : Françoise PIERROT** - francoise.pierrot@umontpellier.fr

**GESTIONNAIRE : Laurent REVEL** - Tél. /Fax : 04 66 31 93 17 - moma-mht@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr

#### SERVICE E-LEARNING :

**L3 :** moma-elearning@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'PAES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

# LICENCE PROFESSIONNELLE ASSISTANT COMPTABLE



Cette licence est ouverte en alternance (contrats d'apprentissage ou contrats de professionnalisation), en formation initiale ou continue.

## LICENCE PROFESSIONNELLE

Responsable de Portefeuille Client en Cabinet d'Expertise - Assistant comptable.

Cette formation est dispensée sur les sites de Montpellier (Site de Richter), de Narbonne (Lycée Louise Michel) et Saint Pierre (Île de la Réunion).

- > Formation initiale (uniquement sur Montpellier).
- > Formation continue et apprentissage (Se référer à la fiche spécifique relative à ces statuts).

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le professionnel travaille comme collaborateur en cabinet d'expertise comptable ou en tant que qu'assistant de gestion ou de comptabilité dans une PME principalement dans les services comptables.

- > En cabinet d'expertise comptable, il occupe un poste d'assistant confirmé ou assistant principal.
- > En entreprise, le poste varie en fonction de la taille et de l'activité de l'entreprise ainsi que de la culture financière du dirigeant.

Dans une structure moyenne dont le dirigeant possède une bonne maîtrise des enjeux financiers, l'assistant comptable verra ses tâches concentrées sur les aspects comptables et fiscaux, la gestion administrative du personnel et la maîtrise des frais généraux. Dans une petite structure, le poste s'apparentera au poste de comptable unique.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La licence professionnelle est un diplôme d'État de niveau bac + 3 qui, en formation initiale ou en formation par alternance (contrats d'apprentissage ou de professionnalisation), permet d'obtenir en un an une qualification professionnelle.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Pour répondre aux besoins des cabinets d'expertise comptable de la région, cette licence forme des col-

laborateurs exerçant des responsabilités sous la direction des experts comptables diplômés et permet de répondre aux compétences attendues d'un cadre intermédiaire.

## CONDITIONS D'ACCÈS

La formation proposée s'adresse à deux catégories de participants :

- > Des étudiants ayant validé un diplôme de niveau III à fort contenu en comptabilité gestion (BTS Comptabilité et Gestion des Organisations, BTS Assistant de gestion de PME-PMI et DUT Gestion des Entreprises et des Administrations...).
- > Des étudiants ayant validé un diplôme de niveau III à fort contenu soit en sciences économiques juridiques et sociales (L2 Droit, Économie et Administration Économique et Sociale), soit en gestion (L2 gestion) et désirant rentrer directement dans le marché du travail.

Modalités de sélection :

Les candidats sont sélectionnés par un jury composé d'universitaires et de professionnels membres de l'Ordre des Experts-Comptables.

Les conditions d'accès et les dossiers de candidature seront disponibles sur:

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.



Union de l'ISEM et de l'PAES

# LICENCE PROFESSIONNELLE ASSISTANT COMPTABLE

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### COMPÉTENCE COMMUNICATION :

Communication institutionnelle - Communication écrite et orale - Les nouvelles technologies - Production comptable et sociale - Excel dans les missions - Audit de la fonction informatique de la PME - Anglais.

### COMPÉTENCE COMPTABLE :

Optimiser l'organisation comptable des TPE - Maîtriser les difficultés comptables - Réviser un grand livre - Établir les comptes annuels et la liasse fiscale - Conduite de mission de présentation - Conduite de mission d'examen limité et d'audit.

### COMPÉTENCE JURIDIQUE :

Secrétariat juridique - Créer et gérer le dossier juridique Droit des sociétés, perfectionnement - SCI de gestion. Les points clés des sociétés.

### COMPÉTENCE SOCIALE :

De l'embauche à la rupture du contrat de travail - Les points clés du contrat de travail - Pratique de la paye : calcul rémunération et bulletins - aspects complexes spécificités des secteurs - Contrôles déclarations - Créer et gérer le dossier social - Choix d'un statut social.

### COMPÉTENCE FISCALE :

Déterminer le résultat d'une entreprise BIC / IS - Les difficultés de la détermination du résultat - Fiscalité des dirigeants - Optimiser la gestion fiscale des PME - Difficultés de la TVA - Les autres impôts et taxes - Révision fiscale du dossier.

### COMPÉTENCE GESTION :

Création d'entreprise - Commenter les documents de synthèse - Monter un business plan - Résultat flash et tableau de bord - La trésorerie - Recherche de financements - Dossier de gestion. Conduite et présentation d'activités professionnelles.

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Ordre Régional des Experts-Comptables (OEC).
- > Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes (CRCC).
- > Association des Directeurs Financiers et Contrôleurs de Gestion (DFCG).
- > Chambre de Commerce et d'Industrie de la Réunion.



x wonderful - Crédits photos : Marc Gaillat

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Alexandre Vernhet - alexandre.vernhet@umontpellier.fr

#### SECRÉTARIAT PÉDAGOGIQUE :

Cécile Chevallier - Tél. : 04 34 43 20 34 - moma-lpac@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

Laetitia Bonfill - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr

#### SERVICE E-LEARNING :

moma-elearning@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

# LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON DISTRISUP



## Formation en apprentissage

(Se référer à la fiche spécifique relative à ce statut)

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- > Le Manager de Rayon occupe, dans la grande distribution, une fonction clef avec des responsabilités élargies dans de multiples domaines tels que le management de l'équipe, la gestion, l'animation et la vente. Il a la responsabilité de l'animation commerciale et des résultats financiers de son rayon.
- > Au sein d'un magasin, le manager de rayon peut ensuite se diriger vers des postes de chef de groupe, chef de département, chef de secteur, voire prendre la direction d'un supermarché, grâce aux nombreuses et réelles opportunités offertes par le secteur de la grande distribution, notamment sur le plan international. Par la suite, une évolution vers les achats, le marketing, le contrôle de gestion, la finance, les ressources humaines ou la logistique, en France ou à l'étranger, est tout à fait envisageable.
- > En 2015, 85% des apprentis ont reçu une offre d'emploi dans leur enseigne de formation.

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE

- > La licence professionnelle, mention Commerce et Distribution, parcours Management et Gestion de Rayon DISTRISUP est un diplôme d'Etat de niveau bac+3 qui, grâce à l'apprentissage et à un programme spécifique, permet d'obtenir une qualification professionnelle.
- > Le contrat d'apprentissage d'un an est rémunéré à 80% du SMIC avec 5 semaines de congés payés.
- > La formation fait appel aux nouvelles technologies de l'enseignement et à des mises en situation professionnelle (projet tutoré, séminaire, jeux d'entreprise et travaux de groupe).

L'année de formation comprend 600 heures d'enseignements et de travaux sur projets, ponctuées de périodes de formation en entreprise (de 3 à 8 semaines chacune) totalisant 31 semaines.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des Managers de Rayons de la grande distribution capables de dynamiser une équipe tout en étant responsables des résultats financiers obtenus. Délivrer une formation permettant une évolution professionnelle rapide, y compris à l'international (chef de groupe, de département, directeur de supermarché).

### CONDITIONS D'ACCÈS

Pour postuler à la licence professionnelle "commerce/distribution" par apprentissage, il faut :

- > être âgé(e) de moins de 26 ans,
- > être soit titulaire d'un diplôme national sanctionnant 2 années d'enseignement supérieur validées (L2, DUT, BTS), soit titulaire d'un diplôme ou titre homologué par l'État au niveau III ou reconnu de même niveau,
- > ou bien obtenir une validation de l'expérience ou des acquis professionnels,
- > avoir conclu un contrat d'apprentissage avec une enseigne de la grande distribution (une journée d'entretiens avec les DRH des principales enseignes de la grande distribution est organisée pour aider les candidats dans la recherche d'un contrat d'apprentissage).
- > Les candidats sont sélectionnés sur dossier et après entretien avec un jury composé de professionnels du secteur de la grande distribution et des membres de l'équipe pédagogique.
- > Les conditions d'accès et les dossiers de candidature seront disponibles sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de mi avril.



Union de l'ISEM et de l'AES

# LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT ET GESTION DE RAYON DISTRISUP

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### FONCTION GESTION :

- > Gestion comptable et financière,
- > Logistique,
- > Gestion de l'information,
- > Droit de la distribution,
- > Anglais.

### FONCTION COMMERCE :

- > Connaissance de la distribution,
- > Marketing,
- > Techniques commerciales,
- > Merchandising et gestion du rayon.

### FONCTION MANAGEMENT :

- > Connaissance de soi et développement personnel,
- > Gestion et animation d'équipe,
- > Prise de décision et pilotage.
- > Droit social,
- > Jeux d'entreprise et étude de cas,

Projet tutoré.

7 périodes en entreprise (31 semaines en alternance).

## NOS PARTENAIRES

### Association DISTRISUP MANAGEMENT :

Auchan, Brico Dépôt, Carrefour, Carrefour Market, Casino, Castorama, Conforama, Géant Casino, Lidl, Métro, Monoprix, l'IFRIA-LR, Simply Market.



ELISE GIROD - APPRENTIE MANAGER  
MONOPRIX POLYGONE

x wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Hugues Fournel : Hugues.fournel@umontpellier.fr

#### GESTIONNAIRE : Cécile Chevallier

Tél. : 04 34 43 20 13 - moma-lpdistribup@umontpellier.fr

### INSTITUT DE FORMATION RÉGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

3840 Avenue Georges Frêche

34470 PEROLS

Tél : 04 99 74 28 00 - Fax : 04 67 82 57 52 - www.ifria-lr.com

Marion Pardina - Tél. : 04 99 74 28 03 - marion.pardina@ifria-lr.com



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018



Formation en alternance (Se référer à la fiche spécifique relative à ce statut).

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les débouchés potentiels sont :

- > Responsable Paie et gestion du social
- > Gestionnaire de la paie et du temps de travail
- > Collaborateur comptable ou social en cabinet d'expertise comptable
- > Responsable des ressources humaines
- > Assistant ressources humaines

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La licence professionnelle mention « métier de la gestion et de la comptabilité : comptabilité et paie, parcours gestion de la paie et du social » est un **diplôme d'Etat de niveau Bac + 3** qui, exclusivement en apprentissage ou en formation continue, permet d'obtenir en 10 mois (septembre à juin) une qualification professionnelle.

L'année de formation comprend 400 heures d'enseignements, 90 heures de travaux sur projets, et 26 semaines en entreprise (ou cabinet).

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre aux étudiants de L2 sciences de gestion et aux autres étudiants titulaires d'un BTS, d'un DUT ou d'une autre licence deuxième année (AES, Sciences économiques, Droit) de s'orienter vers une formation réellement professionnalisante de fin de cursus d'études à niveau bac + 3, facilitant l'accès à l'emploi en PME/PMI ou en cabinet comptable.

## CONDITIONS D'ACCÈS

**Public concerné :**

> **Etudiants titulaires de :**

- L2 Gestion, Sciences économiques et AES,
- DUT Gestion des Entreprises et des Administrations,
- BTS Comptabilité Gestion des Organisations.

### > Des professionnels justifiant d'une expérience

Collaborateurs de cabinets gérant la paie, salariés assistants Ressources Humaines... (sous réserve de la validation des acquis).

### Modalités de sélection :

Les candidats sont sélectionnés sur dossier et après entretien avec un jury composé d'universitaires et de professionnels du secteur.

Les conditions d'accès et les dossiers de candidature seront disponibles sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

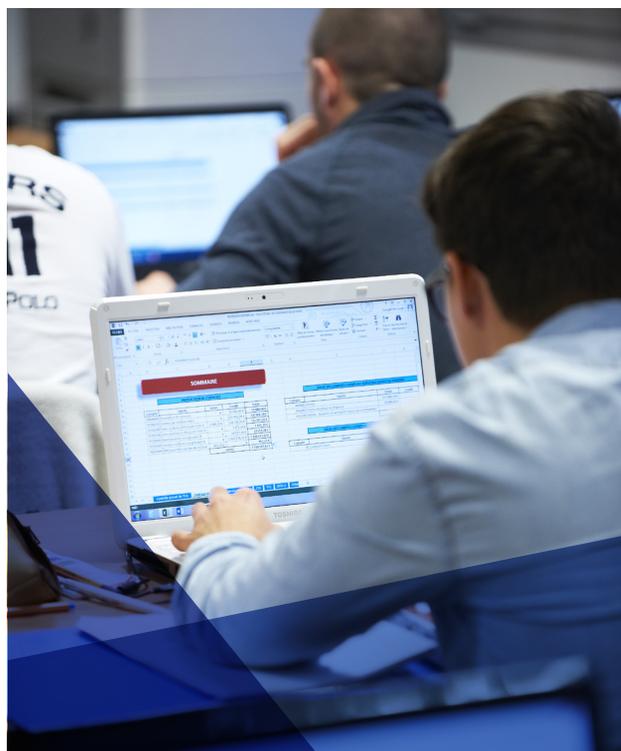


# LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION DE LA PAIE ET DU SOCIAL

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- > **Cadre économique et social des ressources humaines** : économie du travail et théorie des ressources humaines, organisation et gestion des ressources humaines, anglais appliqué aux ressources humaines, évolution de la masse salariale et élaboration de tableaux de bord.
- > **Environnement juridique et comptable** : droit du travail individuel, droit de la protection sociale, comptabilité approfondie des charges de personnel, révision comptable, droit du travail collectif.
- > **Systèmes d'information et de gestion de la paie** : les éléments complémentaires de rémunération, les logiciels de paie, les paies spécifiques, traitement et déclaration des charges sociales et fiscales.
- > Management du projet professionnel : projet tuteuré, stage.

Les étudiants ont accès à une plateforme e-learning permettant un complément en auto-formation en bureautique (Word, Excel, Power point), préparatoire à l'utilisation des logiciels de paie, et en anglais, pouvant compléter de façon efficace l'enseignement en présentiel de la langue étrangère.



## QUELQUES PARTENAIRES

- > L'Ordre des Experts-Comptables
- > La Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Montpellier et de Nîmes (CRCC)



x wonderful - Crédits photos : Marc Gaillot

## CONTACTS

**INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT**  
**DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE** : Denis Gatumel - denis.gatumel@umontpellier.fr  
**GESTIONNAIRE** : Raphaëlle Demange  
Tél. : 04 34 43 20 36 - moma-lpgps@umontpellier.fr

**SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION** :  
(Alternance, apprentissage et formation continue).  
**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr

**SERVICE E-LEARNING** :  
moma-elearning@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

# LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES UNITÉS DE RESTAURATION



Formation en alternance (Se référer à la fiche spécifique relative à ce statut).

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les débouchés potentiels sont :

- > Responsables d'exploitation ;
- > Responsables de réseaux ;
- > Cadres fonctionnels de chaîne (achats, GRH, formation, marketing).

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La licence professionnelle mention « Organisation et Gestion des Établissements Hôteliers et de Tourisme, parcours Management des Unités de Restauration » est un **diplôme d'Etat de niveau bac + 3** qui, exclusivement en apprentissage ou en formation continue, **permet d'obtenir en un an une qualification professionnelle.**

La formation fait appel aux nouvelles technologies de l'enseignement (enseignement partiel à distance) et à des mises en situation professionnelle (projet tuteuré, travaux de groupes).

L'année de formation comprend 710 heures d'enseignements et de travaux sur projets et 26 semaines d'alternance en entreprise.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Mettre sur le marché des personnels d'encadrement rapidement opérationnels dans le secteur de la restauration au potentiel d'emplois très important en raison de la diversité des structures de restauration et des secteurs d'activité (loisirs, santé, restauration d'entreprises et de collectivités...).



## CONDITIONS D'ACCÈS

**Public concerné :**

- > **Des étudiants** titulaires d'un diplôme de niveau II (BTS hôtellerie restauration, comptabilité et gestion des organisations, DUT GEA, L2 Gestion),
- > **Des professionnels** justifiant d'une expérience dans le domaine de la restauration (sous réserve de la validation des acquis).

**Modalités de sélection :**

Les candidats sont sélectionnés sur dossier et après entretien avec un jury composé d'universitaires et de professionnels du secteur de la restauration collective et commerciale.

Les conditions d'accès et les dossiers de candidature seront disponibles sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.



Union de l'ISEM et de l'AES

# LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES UNITÉS DE RESTAURATION

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- > Management et contrôle : analyse des coûts, outils informatiques du contrôle, contrôle des coûts, hygiène et sécurité ;
- > Management de l'exploitation : management des équipes 1 et 2, droit social 1 et 2, gestion des achats, management juridique de l'exploitation ;
- > Management de l'ingénierie : management de l'ingénierie culinaire, management de l'ingénierie financière, management de l'ingénierie de l'offre de restauration, pratique nutritionnelle ;
- > Management commercial : marketing, management de la vente, anglais 1 et 2 ;
- > Management du projet professionnel : projet tuteuré, stage et mémoire.



## QUELQUES PARTENAIRES

- > Groupe ACCOR (Novotel, Ibis)
- > Groupe AUTOGRILL
- > Groupe CASINO Restauration
- > Groupe FLO
- > Groupe FLUNCH
- > Groupe SODEXO
- > Lycée de l'Hôtellerie et du Tourisme Georges Frêche (Montpellier)
- > Lycée professionnel du Sacré-Cœur (Saint Chély d'Apcher)



x wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

## CONTACTS

**INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT**  
**DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :**  
**Denis Gatumel** - denis.gatumel@umontpellier.fr  
**GESTIONNAIRE : Géraldine Raynal**  
Tél. : 04 34 43 20 37 - moma-lpmur@umontpellier.fr

**SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :**  
(Alternance, apprentissage et formation continue).  
**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

LICENCE PROFESSIONNELLE

# RESPONSABLE COMMERCIAL VINS ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Formation en alternance.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Former des professionnels du vin de la vente à la gestion, en France et dans le monde maîtrisant l'ensemble des techniques de vente et ayant une bonne connaissance des vins pour en optimiser la mise en marché.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La licence professionnelle est un **diplôme d'Etat de niveau Bac + 3** qui, grâce à l'alternance, **permet d'obtenir une qualification professionnelle**.

La formation est proposée par :

- > L'Université de Montpellier (Institut Montpellier Management),
- > L'Institut des Hautes Etudes de la Vignes et du Vin (IHEV) de Montpellier SupAgro

Les cours et travaux dirigés sont assurés par des enseignants de Montpellier SupAgro, de l'Institut Montpellier Management, du lycée Agropolis de Montpellier et par des intervenants professionnels ou associés.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce projet de formation **répond à un besoin de développement des ventes de la filière viti-vinicole**, notamment du Languedoc-Roussillon, dans différents circuits de distribution. Il est en adéquation avec les attentes de la profession en matière de commercialisation.

Les étudiants formés devront être aptes à maîtriser les techniques de mise en marché, tout en sachant argumenter sur les signes de qualité ou commenter une dégustation. Les circuits de distribution à approfondir sont tout particulièrement la vente directe (domaines, caveaux...), la vente traditionnelle (cavistes, grossistes, courtiers), la restauration hors foyer (cafés-hôtels-restaurants et collectivités), la distribution alimentaire organisée (Grande Distribution et centrales d'achat) ainsi que les marchés à l'export.

## ALTERNANCE

La licence est organisée sur le principe de l'alternance. Le rythme d'alternance est défini en fonction des rythmes professionnels existant au sein de la filière vitivinicole (étudiants en entreprise au moment des fortes périodes de commercialisation des vins notamment en décembre et en été).

- > Volume des enseignements (hors stage et projet tuteuré) : 450 heures
- > Volume du projet tuteuré : 135 heures
- > Durée du stage : 35 semaines (en alternance en contrat de professionnalisation de 12 mois minimum).

**Les dossiers de candidature sont téléchargeables sur [www.supagro.fr](http://www.supagro.fr) (rubrique licence)**

La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 30 Avril.

Contact : Catherine Redortier

[catherine.redortier@supagro.fr](mailto:catherine.redortier@supagro.fr) / Tél : 04 99 61 28 50

## CONDITIONS D'ACCÈS

Etre titulaire d'un :

- > L2 Gestion option Commerce vente, L2 Gestion option MSG,
- > L2 Sciences Économiques, L2 AES,
- > DUT Techniques de commercialisation,
- > BTS Action Commerciale, MUC, NRC, Commerce international,
- > BTS Technico-Commercial en boissons vins et spiritueux,
- > BTS Viticulture Œnologie.

Trouver une entreprise d'accueil :

- > Mission commerciale dans la filière vin,
- > Signer un contrat pro de 12 mois minimum avec l'employeur



Union de l'ISEM et de l'AES

LICENCE PROFESSIONNELLE

# RESPONSABLE COMMERCIAL VINS ET RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- > **Connaissance des vins, de l'élaboration à la dégustation** : terroir et qualité, technique viticole, connaissance des vins,
- > **Projet tuteuré,**
- > **Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vin** : réseaux de distribution, marketing viticole, transactions commerciales, commerce international,
- > **Communication et langues** : communication, technologie de l'information, langue vivante appliquée,
- > **Stage professionnel.**



## QUELQUES PARTENAIRES

- > Chambre Régionale d'Agriculture,
- > Coop de France Languedoc Roussillon,
- > Vignerons Indépendants du Languedoc Roussillon,
- > France AgriMer
- > LRIA (Association Régionale des Industries Agro-alimentaires),
- > Fédération des Cavistes Indépendants,
- > Groupes de distribution,
- > INAO (Institut National de l'Origine et de la Qualité),
- > Interprofessions viti-vinicoles, etc.

Au delà du partenariat avec les milieux professionnels décrits ci-dessus, l'Institut Montpellier Management et Montpellier SupAgro travaillent en relation avec les organismes paritaires collecteurs de fonds agréés (OPCA), qui financent les contrats de professionnalisation dans les secteurs visés :

- > OPCALIM : pour le secteur de la coopération agricole (caves coopératives)
- > FAFSEA : pour les secteurs de la viticulture (vignerons indépendants) et du négoce (négociants)
- > AGEFOS PME, OPCALIA, etc...



## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

**RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE** : Marc Bousige - marc.bousige@umontpellier.fr

**GESTIONNAIRE** : Cécile Chevallier

Tél. : 04 34 43 20 34 - moma-lprcvrd@umontpellier.fr

### INSTITUT DES HAUTES ETUDES DE LA VIGNE ET DU VIN DE MONTPELLIER SUPAGRO

**RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE** Didier Olle

didier.olle@supagro.fr

### RENSEIGNEMENTS SUR LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

**Michel Calleja** - Tél : 04 99 61 26 90

michel.calleja@supagro.fr

### RENSEIGNEMENTS SUR LES MODALITÉS D'INSCRIPTION ET L'ALTERNANCE :

**Catherine Redortier** - Tél : 04 99 61 28 50 - catherine.redortier@supagro.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# COMPTABILITÉ, CONTRÔLE, AUDIT

En moyenne 96% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Expert-Comptable, Commissaire aux Comptes, auditeur, directeur financier en entreprises, auditeurs ou contrôleurs internes. La spécialité CCA permet au titulaire du diplôme de Master d'obtenir les équivalences des UE 2, 3, 5, 6 et 7 du DSCG.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce Master est une offre de **formation à bac + 5 aux métiers de l'audit et de l'expertise comptable**, unique dans tout le Languedoc-Roussillon. L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants-chercheurs, spécialistes du domaine de la comptabilité, de l'audit, de la finance et du contrôle, de professionnels, garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle. Des intervenants professionnels de haut niveau participent aux diverses activités pédagogiques sous forme de cours et de conférences, mais également dans le cadre des soutenances de mémoire, de tutorat de stages, d'entretiens de sélection.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master "Comptabilité, Contrôle, Audit" a pour objectif de **préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel**, il se caractérise par une préparation intensive à un métier grâce à des enseignements spécialisés et des stages de 2 mois minimum en M1 et de 4 mois en M2.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 :

> Pour le M1 CCA, l'accès sans entretien concerne exclusivement les étudiants titulaires de la licence Gestion, obtenue à l'Institut Montpellier Management, option Comptabilité Finance.

> Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature, puis admission sur entretien.

Ces étudiants doivent s'inscrire à la fois sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr).

### MASTER 2 :

> Pour tous les étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.  
> Sélection définitive en juin sur entretien.

Les candidats doivent s'inscrire sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.



\* Moyenne des trois dernières promotions



Union de l'ISEM et de l'AES

AUDIT CONTRÔLE FINANCE

# MASTER COMPTABILITÉ, CONTRÔLE, AUDIT

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

**Management stratégique**, management des systèmes d'information, évaluation des sociétés et des groupes, contrôle de gestion, techniques quantitatives de contrôle de gestion, finance d'entreprise, droit fiscal international, enjeux juridiques et fiscaux des groupes, consolidation, anglais : enjeux économiques et managériaux, LV2 (facultative).

#### SEMESTRE 2

Contrôle de gestion, systèmes d'information – Gestion de projets et PGI, finance d'entreprise, diagnostic financier approfondi des sociétés et des groupes, fusion et opérations assimilées, **normes comptables internationales**, comptabilité (sujets spécialisés), droit de l'éthique des affaires, droit du financement, anglais : enjeux économiques et managériaux, stage obligatoire de 2 à 6 mois, mémoire, pré-mémoire de recherche facultatif, LV2 facultative.

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Fondements comptables, juridiques et financiers ; Cadre réglementaire et techniques des missions d'audit et d'expertise comptable ; Méthodologie de révision et d'audit ; Gestion juridique des groupes.

#### SEMESTRE 4

Reporting financier des groupes en normes internationales ; Environnement financier, éthique et gouvernance ; Maîtrise des risques et des systèmes d'information ; Communication professionnelle et mémoire.

Stage obligatoire de 4 mois.

Le Master 2 peut être réalisé en alternance.

Cours en anglais

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Conseil Régional de l'Ordre des Experts Comptables (CROEC)
- > Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes (CRCC)
- > Cabinets d'Audit internationaux
- > Groupe Sup de Co Montpellier



x wonderful - Crédits photos : Marc Gaillot

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### M1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Marie-Françoise Raynaud** - marie-francoise.raynaud@umontpellier.fr

#### M2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Jean-Noël Chauvey** - jean-noel.chauvey@umontpellier.fr

**GESTIONNAIRE : Isabelle Gugert** - Tél. : 04 34 43 20 28 - moma-acf@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

# MASTER FINANCE

Une formation complète aux métiers de la finance d'entreprise et aux certifications. (Programme préparant à la certification AMF et au diplôme du CFA)

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Ces professionnels peuvent exercer leur activité dans les directions administratives et financières des entreprises, dans les sièges sociaux et succursales de banques, en salle de marchés et dans les agences de banque et d'assurance.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce Master est une offre de formation à bac + 5 aux métiers de la finance. A ce titre, il dote les candidats de connaissances solides sur les différents aspects de la finance d'entreprise, des marchés financiers et des institutions financières. Il permet aux étudiants d'acquérir la maîtrise des aspects juridiques et fiscaux dans les domaines de spécialité. Le Master Finance fait partie du Recognition Program du CFA Institute. Il est reconnu comme couvrant au moins 70% du corps de connaissance du programme du CFA (CFA Program Candidate Body of Knowledge <http://www.cfainstitute.org/programs/cfaprogram/courseofstudy/>) et incorporant des cours d'éthique conformes au code d'éthique et aux bonnes pratiques du CFA Institute (Code of Ethics and Standards of practice <http://www.cfainstitute.org/ethic>). Le Master Finance positionne les étudiants dans de bonnes conditions d'obtention du titre de Chartered Financial Analyst qui est devenu la plus reconnue et respectée des certifications en finance dans le monde. Le Master 2 Finance prépare également à la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers). Le passage de cette dernière certification est organisé dans le cadre du Master 2. En outre, le Master développe la capacité d'adaptation des étudiants à différentes situations réelles et leur permet d'y apporter des solutions (études de cas, mémoire, mise en situation...). Il inculque les notions de travail en équipe (réalisation de projet) et l'adoption de démarche rigoureuse et éthique.

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants-chercheurs, spécialistes du domaine de la finance et de professionnels, garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle. Ces derniers participent également aux soutenances de mémoire, aux tutorats de stages et entretiens de sélection.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master Finance a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel. Le Master Finance se caractérise par une préparation intensive aux métiers de la finance d'entreprise grâce à des enseignements spécialisés et des stages de 4 mois minimum en M1 et de 4 à 6 mois en M2.

Le Master 1 comme le Master 2 peuvent être suivis en apprentissage.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence 3 Comptabilité Finance de l'Institut Montpellier Management et après entretien avec le responsable pédagogique pour les autres Licences 3 de l'Institut Montpellier Management.
- > Pour les étudiants titulaires d'une autre formation de niveau licence, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature.

Ces étudiants doivent s'inscrire à la fois sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr).

### MASTER 2 :

- > Les étudiants titulaires du Master 1 Finance de l'Institut Montpellier Management intègrent le Master 2 à l'issue d'un entretien de motivation.
- > Pour les autres candidats, titulaires d'un Master 1 « Sciences de Gestion » ou équivalent, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel et sélection définitive (mai - juillet) sur entretien technique et de motivation.

Les candidats doivent s'inscrire sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.



Union de l'ISEM et de l'AEIS

# MASTER FINANCE

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

Management stratégique, système d'information, relation banque-entreprise, contrôle de gestion, mathématiques et statistiques de gestion, corporate finance 1, droit fiscal, évaluation des entreprises, anglais, LV2 (facultative).

#### SEMESTRE 2

Anglais, initiation à la recherche en finance, corporate finance 2, droit du travail, gestion de portefeuille, finance internationale, reporting financier et normes IFRS, stage obligatoire de 4 à 6 mois, pré-mémoire de recherche (facultatif), LV2 (facultative).

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Supports de la finance (anglais financier, informatique finance, méthodes quantitatives en finance, économie financière) et fondamentaux en finance (consolidation et normes IFRS, fixed income, analyse de l'information financière, opérations d'ingénierie financière).

#### SEMESTRE 4

Environnement juridique et fiscal du financement (fiscalité d'entreprise et de groupe, droit du financement, financement de projet - plan de financement), stratégies financières (ingénierie financière - étude de cas, gestion de trésorerie, décisions financières), gestion financière et marchés financiers (alternative investment, portfolio management, produits dérivés et gestion des risques financiers), stage obligatoire de 4 à 6 mois.

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Association des Directeurs Financiers et Contrôleurs de Gestion (DFCG),
- > Cabinets d'Audit internationaux (notamment EY),
- > Banques et assurances (DIFCAM, CFPB, Lyxor, Richelieu Finance...),
- > Entreprises industrielles et tertiaires régionales et internationales (COMECA, pépinière d'entreprises EOLE, SORIDEC...),
- > Groupe Sup de Co Montpellier Business School.



✕ wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

## CONTACTS

### INSTITUT MONPELLIER MANAGEMENT

#### M1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Carole Maurel** - carole.maurel@umontpellier.fr

#### M2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Patrick Sentis** - patrick.sentis@umontpellier.fr

**GESTIONNAIRE : Isabelle Gugert** - Tél. : 04 34 43 20 28 - moma-acf@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# CONSULTANT EN MANAGEMENT, ORGANISATION, STRATÉGIE



Ce Master est ouvert à l'alternance (contrats d'apprentissage et contrats de professionnalisation) en deuxième année.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

### Spécialité Conseil en Management, Organisation et Stratégie

Consultant en management et organisation (changement organisationnel, management des processus, management de projet, ...), consultant en intelligence stratégique et économique (stratégie générale, marketing stratégique, diagnostic d'entreprise, ...), conseillers en création et démarrage de nouvelles entreprises...

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le Master a pour objectif de former à **bac + 5** des dirigeants et cadres de haut niveau dans plusieurs domaines de compétences : le conseil en management et stratégie.

L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants-chercheurs spécialistes du domaine du management stratégique, du conseil, ainsi que de professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle. Des intervenants professionnels de haut niveau participent aux diverses activités pédagogiques sous forme de cours et de conférences ; ils interviennent également dans le cadre des soutenances de mémoire, de tutorat, de stages, d'entretiens de sélections.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master CMOS a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel grâce à une préparation intensive à un métier : enseignements spécialisés et stages de 8 semaines minimum en M1 et de 4 mois minimum en M2.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence Gestion obtenue à l'Institut Montpellier Management.
- > Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature.

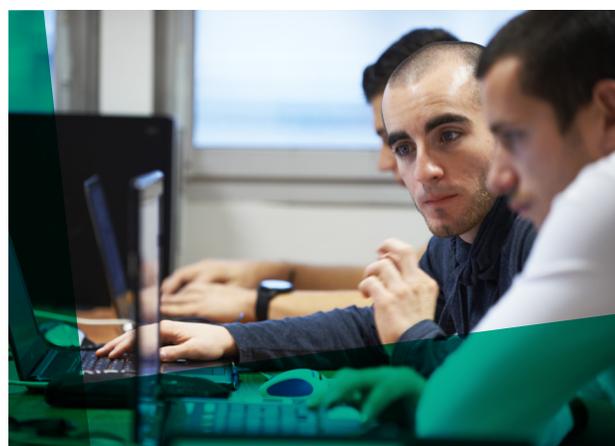
Ces étudiants doivent s'inscrire à la fois sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) ([www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr))

### MASTER 2 :

- > Pour tous les étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.
- > Sélection définitive (juin - juillet) sur entretien.

Les candidats doivent s'inscrire sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

Le master CMOS est ouvert en formation initiale, par apprentissage et en formation continue.



Union de l'ISEM et de l'IAES

MASTER

# CONSULTANT EN MANAGEMENT, ORGANISATION, STRATÉGIE

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

Management stratégique 1, système d'information et de communication, intelligence économique, contrôle de gestion, **management des RH**, finance, droit du travail, anglais, LV2 facultative, entrepreneuriat et management des PME.

#### SEMESTRE 2

Management stratégique 2, anglais, LV2 facultative, méthodes et outils du conseil, management d'un projet de conseil, études de cas de stratégie, management de l'innovation, méthodes d'enquête pour le conseil.

Management de projet. Stage de 2 à 6 mois.

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Analyse de la concurrence et des marchés, méthodes et outils d'enquête pour le conseil, méthodes et outils d'intervention pour le conseil.

#### SEMESTRE 4

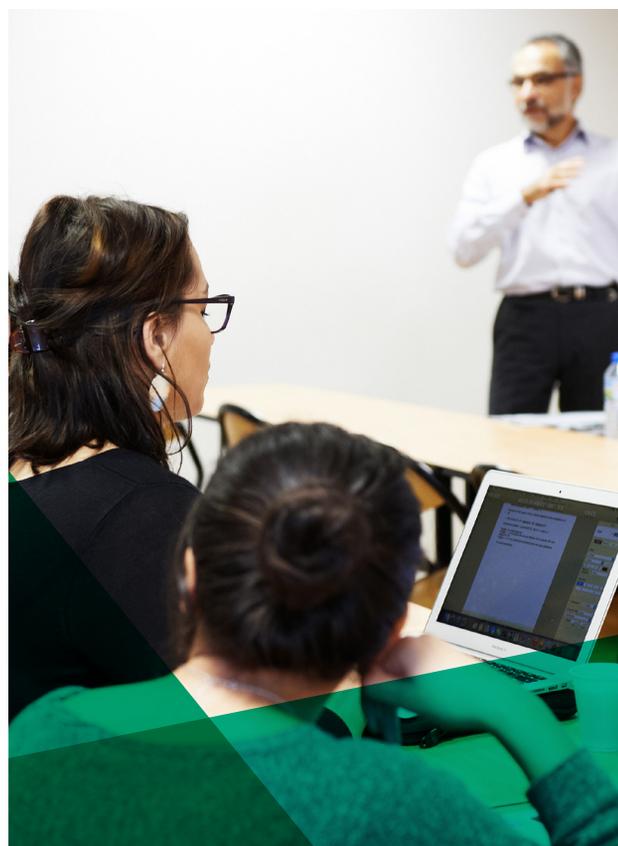
Métiers du conseil en management 1, métiers du conseil en management 2, métiers du conseil en management 3.

Stage de 4 à 6 mois.

Cours en anglais

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Cabinets de Consultants
- > Collectivités territoriales
- > Entreprises industrielles et tertiaires régionales et internationales



x wonderful - Crédits photos : Marc Gaillat

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

**M1 CMOS : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE : Anne-Sophie Fernandez**

anne-sophie.fernandez@umontpellier.fr

**M2 CMOS : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE : Frédéric Le Roy - frederic.le\_roy@umontpellier.fr**

**GESTIONNAIRE : Anne-Lise Cros - Tél. : 04 34 43 20 29 - moma-ms@umontpellier.fr**

### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laetitia Bonfill - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr**



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

**M1 MARKETING ET DIRECTION D'ÉQUIPES COMMERCIALES**

**M2 MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES**

En moyenne 87% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

### Marketing - Vente

Ingénieur d'affaires, chargé de portefeuille clients (B to C ou B to B), responsable marketing, directeur export (export sales manager), responsable de zone (Area Manager), chef de projet e-commerce, chef de projet marketing (Marketing Project Manager), responsable des partenariats, manager de compte clé (Key Account Manager), responsable du réseau multicanal, responsable merchandising, brand & category manager, responsable trade marketing, responsable marketing direct et marketing interactif, directeur ventes directes/indirectes, directeur commercial, responsable du développement et de la stratégie commerciale, consultant spécialisé en marketing et vente.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le Master Marketing Vente propose les parcours de M1 et M2 suivants :

Marketing et Direction d'Équipes Commerciales (MDEC) en M1, puis Management des Équipes Commerciales (MDEC) en M2.

L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants chercheurs, spécialistes du domaine de la vente et du marketing, de la communication et des études, de la relation client et du data mining, de la stratégie, ainsi que de nombreux professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle. Des intervenants professionnels de haut niveau participent aux diverses activités pédagogiques sous forme de cours et de conférences, mais également dans le cadre des soutenances de mémoire, du tutorat de stages et des entretiens de sélection.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les différents parcours du Master Marketing Vente proposés ont pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel. Chaque parcours se caractérise par une préparation intensive à un métier grâce à des enseignements spécialisés et des stages en entreprise.

- > En M1 la durée du stage recommandée est de 3 mois (8 semaines minimum) à partir d'avril.
- > En M2 la durée du stage recommandée est de 6 mois (4 mois minimum) à partir de janvier.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence Gestion de l'Institut Montpellier Management.
- > Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature.

Ces étudiants doivent s'inscrire à la fois sur :

**<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>**, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) (**[www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr)**).

Pré-requis : être diplômé d'une licence (Bac + 3)

Sélection définitive en juin sur dossier.

### MASTER 2 :

- > Pour tous les étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel
- > Sélection définitive (juin - juillet) sur entretien

Les candidats doivent s'inscrire sur :

**<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>**, à partir de fin avril.

Pré-requis : M1

## MASTER MARKETING VENTE

Tous les masters Marketing Vente sont ouverts en formation initiale, par apprentissage et en formation continue.



\* Moyenne des trois dernières promotions



Union de l'ISEM et de l'AES

**MARKETING VENTE**

MASTER

**M1 MARKETING ET DIRECTION D'ÉQUIPES COMMERCIALES**

**M2 MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES**

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

Management stratégique, e-business, business plan, statistiques appliquées à la gestion, **business to business marketing**, droit, marketing, management des ressources humaines, anglais, LV 2 facultative.

#### SEMESTRE 2

Décisions Marketing, web marketing, **distribution channel and merchandising**, performance et bien-être au travail, méthodologie du mémoire, création de sites web, anglais, stage à partir d'avril d'une durée recommandée de 2 à 6 mois + mémoire, LV 2 facultative et pré-mémoire de recherche facultatif.

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Management commercial approfondi, marketing et approches multi-canales, gestion de la relation client, stratégie de distribution, négociation + vente à l'international, (40h : **key account**, **management**, **salesforce recruitment and motivation**).

#### SEMESTRE 4

Stage à partir de janvier d'une durée recommandée de 4 à 6 mois avec rédaction d'un mémoire et soutenance.

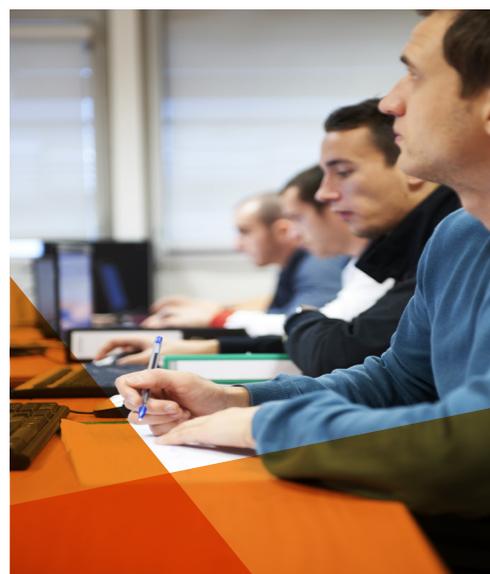
Cours en anglais

## QUELQUES PARTENAIRES

- > IFRIA, ARIA, Entreprises de l'agroalimentaire,
- > Réseau DISTRISUP, Entreprises de la grande distribution régionale et nationale,
- > Entreprises des Produits de Grande Consommation, de l'Industrie, et des Services,
- > Banques,
- > Sociétés de Conseil en Marketing et Agences de Communication,
- > Association professionnelle des Dirigeants Commerciaux de France.



Formation disponible également en e-learning



x wonderul - Crédits photos : Marc Gailliet

## CONTACTS

INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE M1 :

**Estelle Boucher** : estelle.boucher@umontpellier.fr

DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE M2 :

**Fanny Poujol** : fanny.poujol@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : **Virginie PERROTTA** -Tél. : 04 34 43 20 27 - moma-mv@umontpellier.fr

SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laëticia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr

SERVICE E-LEARNING :

moma-elearning@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# M1 MARKETING ET CRM M2 DATA MINING ET RELATION CLIENT

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chef de projet CRM, consultant CRM, chargé d'études Data Mining, consultant marketing, chargé d'études marketing, directeur des études, responsable relation client, directeur relation client, customer relationship manager, data miner data analyst, consultant CRM fonctionnel.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce parcours se compose :

**M1 : Marketing et CRM**

**M2 : Datamining et Relation Client (DMRC)**

Ce Master apporte aux étudiants une **formation qui couvre les différentes facettes du management de la relation client (CRM)** en mettant l'accent sur le développement et l'utilisation des outils statistiques de data mining : stratégies marketing et relation client, segmentation et ciblage, études marketing quantitatives, gestion de bases de données clientèle, modélisation et prévision du comportement de la clientèle, data mining, CRM opérationnel et pilotage de la relation client.

L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants chercheurs, spécialistes du domaine de la vente et du commerce, ou du domaine du marketing, de la communication et des études, de la relation client et du data mining, ainsi que de nombreux professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle. Des intervenants professionnels de haut niveau participent aux diverses activités pédagogiques sous forme de cours et de conférences, mais également dans le cadre des soutenances de mémoire, du tutorat de stages et des entretiens de sélection.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master Data Mining et Relation Client proposé à l'ISEM a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel. Il se caractérise par une préparation intensive à un métier grâce à des enseignements spécialisés et des stages en entreprise.

- > En M1 la durée du stage recommandée est de 3 mois (8 semaines minimum) à partir d'avril.
- > En M2 la durée du stage recommandée est de 6 mois (4 mois minimum) à partir de janvier.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'une Licence Gestion obtenue au sein de l'Institut Montpellier Management.
- > Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature.

Ces étudiants doivent s'inscrire à la fois sur :

**<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>**, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) ([www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr)). (pré-requis : licence intégrant des enseignements intensifs en statistique et marketing vente).

### MASTER 2 :

- > Pour tous les étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.
- > Sélection définitive (juin - juillet) sur entretien.

Les candidats doivent s'inscrire sur :

**<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>**, à partir de fin avril.

## PARCOURS DATA MINING ET RELATION CLIENT

Il est ouvert en formation initiale, par apprentissage (1) et en formation continue.



Union de l'ISEM et de l'AES

MASTER

# M1 MARKETING ET CRM M2 DATA MINING ET RELATION CLIENT

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

Management stratégique, E-management, Business plan, Statistique Appliquée à la Gestion, **Business to Business Marketing**, Droit, Marketing, Management des Ressources Humaines, Anglais, LV 2 facultative.

#### SEMESTRE 2

Création de sites web, Anglais, Stage de 2 à 6 mois, Stratégies Marketing, Statistique Appliquée au Marketing, Modélisation CRM, Applications Informatiques CRM, Customer Relationship Management, LV2 facultatif, Pré-mémoire de recherche facultatif.

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

- > **Stratégies marketing et relation client** : Marketing stratégique, stratégies de relation client, marketing relationnel et fidélisation.
- > **Innovation et internationalisation** : Gestion de projets marketing, marketing et innovation, marketing international.
- > **Collecte et traitement des données** : systèmes de gestion des données et outils informatiques, pratique des logiciels d'Analyse des Données, Social network marketing.
- > **Modélisation de la relation client** : Techniques de régression appliquées au CRM, analyse prédictive du comportement des clients, **multidimensional statistics**.
- > **Pratique du management de la relation client** : Techniques de data mining appliquées, CRM opérationnel, pratique des systèmes de pilotage de la relation client.

#### SEMESTRE 4

- > Stage à partir de janvier d'une durée recommandée de 4 à 6 mois avec rédaction d'un mémoire et soutenance.

## QUELQUES PARTENAIRES

- > IFRIA, ARIA, Entreprises de l'agroalimentaire,
- > Entreprises des Produits de Grande Consommation, de l'Industrie, et des Services,
- > Banques,
- > Sociétés de Conseil en Marketing et Agences de Communication.



x wonderful - Crédits photos : Marc Gaillat

Cours en anglais

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### M1 MCRM : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Hugues Fournel** : hugues.fournel@umontpellier.fr

#### M2 DMRC : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Françoise Seyte** : francoise.seyte@umontpellier.fr

**GESTIONNAIRE : Virginie PERROTTA** - Tél. : 04 34 43 20 27 moma-mv@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

**Laetitia Bonfill** - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ORGANISATIONS DE SANTÉ



En moyenne 82% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- > Directeur d'établissements sanitaires privés (Cliniques privées, Soins de Suite et de Réadaptation...);
- > Directeur d'établissements médico-sociaux (EHPAD, ESAT, FAM);
- > Directeur adjoint d'établissements sanitaires ou médico-sociaux;
- > Attaché de direction d'établissements sanitaires ou médico-sociaux;
- > Chargé de missions dans les tutelles (ARS, CAR-SAT...);
- > Délégué dans les instances syndicales du secteur sanitaire et médico-social;
- > Consultant dans le secteur hospitalier et médico-social.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce Master est un diplôme national de niveau I, inscrit automatiquement au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Délivré par l'Université de Montpellier, il sanctionne une formation assurée conjointement par des universitaires et des professionnels du secteur.

En prise directe avec les problématiques de gestion du secteur sanitaire et médico-social, cette formation est soutenue par les instances professionnelles représentatives du secteur.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former (formation initiale et apprentissage) et perfectionner (formation continue) des cadres dirigeants ou fonctionnels de haut niveau dans le secteur.

Former des gestionnaires polyvalents en conjuguant une connaissance de base des sciences de gestion et une connaissance approfondie du secteur sanitaire et médico-social dans ses dimensions économiques, juridiques, sociales et managériales.

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1

Formation initiale et continue

Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence Gestion obtenue au sein de l'Institut Montpellier Management.

Pour tous les autres étudiants souhaitant intégrer cette formation :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

1 - Sélection sur dossier au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.

2 - Résultat en juillet.

### MASTER 2

> Formation initiale en apprentissage et formation continue :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

> Formation continue

Les dossiers de candidature seront disponibles sur [www.cesegh.fr](http://www.cesegh.fr)

1 - Présélection sur dossier au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel + entretien éventuel.

2 - Résultat en juillet.



\* Moyenne des trois dernières promotions

**MONTPELLIER  
MANAGEMENT**  
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

Union de l'ISEM et de l'AES

MASTER

# MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ORGANISATIONS DE SANTÉ

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1 :

#### SEMESTRE 1 (30 ECTS)

• Management stratégique 1 • Système d'information et de communication • Marketing • Management des ressources humaines (RH) • Contrôle de gestion • Statistique appliquée à la gestion • Finance • Droit du travail • Anglais • LV2 (facultatif).

#### SEMESTRE 2 (30 ECTS)

• Management stratégique 2 • Anglais • Stage de 2 à 6 mois • Droit des affaires • Systèmes de santé • Droit de la santé et bioéthique • Contrôle de gestion des organisations de santé • Gestion des Ressources Humaines des organisations de santé.

### MASTER 2 :

#### SEMESTRE 3 (30 ECTS)

##### > Management des organisations de santé (OS)

• Management stratégique et marketing des OS • Finance et contrôle de gestion des OS • Management des risques et gestion de la qualité des OS • Management et systèmes d'information des OS • Organisation et Gestion des RH des OS.

##### > Contexte juridique et réglementaire de la santé

• Droit social • Droit de la régulation des activités SMS (Sanitaires et Médico-sociales) • Droit des patients et des résidents • Responsabilité civile et pénale

##### > Environnement économique des organisations de santé

• Economie de la santé • Economie comparative des systèmes de santé • Economie de la protection sociale • Economie du handicap • Economie des retraites.

##### > Spécificités managériales et réglementaires des OS (selon l'option choisie : Secteur Sanitaire ou Secteur Médico-Social)

• Gestion budgétaire, financière, coûts et tarification • Organisation, RH, risques et qualités, qualité et gestion des risques • Droit et réglementation spécifiques.

#### SEMESTRE 4 (30 ECTS)

##### > Cycles de conférences

• Stratégies, enjeux et perspectives du secteur • Politiques de santé, culture et sociologie du secteur • Développement durable et management responsable.

##### > Stage et mémoire - 30 ECTS

• **Formation initiale** • Contrat d'apprentissage d'un an (stage de 4 à 6 mois) • Rédaction et soutenance d'un mémoire.

##### • Formation continue

Pour les demandeurs d'emploi, stage obligatoire de 4 mois minimum (hors période de formation). Rédaction et soutenance d'un mémoire.

##### > UE facultative

• Langue Vivante 2

## QUELQUES PARTENAIRES

Centre d'Etudes Supérieures en Economie et Gestion Hospitalière ([www.cesegh.fr](http://www.cesegh.fr)), Agence Régionale de la Santé Languedoc-Roussillon, Caisse Primaire d'Assurance Maladie, Caisse d'Assurance Retraite et de la Santé Au Travail Languedoc-Roussillon, Conseil Général de l'Hérault, Fédération de l'Hospitalisation Privée, Haute Autorité en Santé, Maison de l'Hospitalisation Privée du LR, Syndicat National des Etablissements et Résidences Privées pour Personnes Agées, Union Régionale des Organismes Privés Sanitaires et Sociaux Languedoc-Roussillon, etc.



Union de l'ISEM et de l'AES

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### M1 MSOS : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Emmanuel Terrier** - [emmanuel.terrier@umontpellier.fr](mailto:emmanuel.terrier@umontpellier.fr)

#### M2 MSOS : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Irène Georgescu** - [irene.georgescu@umontpellier.fr](mailto:irene.georgescu@umontpellier.fr)

#### GESTIONNAIRE : Anne-Lise CROS

Tél. : 04 34 43 20 29 - [anne-lise.cros@umontpellier.fr](mailto:anne-lise.cros@umontpellier.fr)

[moma-ms@umontpellier.fr](mailto:moma-ms@umontpellier.fr)

**CESEGH** - Arche Jacques Cœur - 22, Place Ernest Granier CS 79025  
34965 Montpellier Cedex 2 - Tél. : 04 99 13 60 50 - Fax : 04 99 13 60 54

#### GESTIONNAIRE :

**M1 MSOS** : Sandrine LOUKANI

**M2 MSOS** : Hélène MICHEL

Tél. : 04 99 13 60 50 - [contact@cesegh.fr](mailto:contact@cesegh.fr)

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

[INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR](http://INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR)

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

# MASTER GESTION DE PATRIMOINE

En moyenne 80% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme. Cette formation proposée en alternance en M2 est le fruit d'une collaboration entre universitaires et professionnels en vue de répondre à l'offre croissante d'emplois dans ce secteur d'activité\*.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les diplômés du Master peuvent exercer leur activité principalement dans :

- > les banques et sociétés d'assurance
- > les cabinets de gestion de patrimoine indépendant.

### Types d'emplois accessibles :

- > Conseiller en gestion de patrimoine
- > Conseiller en patrimoine financier
- > Conseiller patrimonial
- > Chargé d'affaires patrimoniales
- > Gestionnaire de patrimoine
- > Conseiller en gestion privée

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce Master professionnel offre une **solide formation pluridisciplinaire de niveau Bac+5 en gestion de patrimoine**. Il permet d'acquérir l'ensemble des connaissances et des techniques nécessaires au conseil en gestion de patrimoine. Celles-ci concernent à la fois la gestion des actifs et produits financiers (actions, OPCVM, produits bancaires et d'assurance, assurance-vie, immobilier...), la gestion juridique et la gestion fiscale du patrimoine (et de sa transmission). Une attention particulière est accordée à la dimension commerciale : entretien et négociation avec la clientèle. L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants-chercheurs et de professionnels spécialistes de la gestion de patrimoine. Nos professionnels sont impliqués tout au long du processus de formation : entretiens, activités pédagogiques (cours, études de cas, mises en situation professionnelle...). L'expérience de nos étudiants en entreprise (stages, alternance) et leur encadrement sont au cœur de la formation.

### Le Master permet également d'obtenir :

- > le diplôme professionnel de Conseiller Patrimonial d'Agence (CFPB)
- > l'accréditation européenne European Financial Advisor (EFA).

**Le Master Gestion de Patrimoine prépare à la certification AMF.**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master Gestion de Patrimoine de l'Institut Montpellier Management a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le

monde professionnel.

Il se caractérise par une préparation intensive aux métiers de la gestion de patrimoine grâce à des enseignements spécialisés.

- > Le M1 s'effectue soit en formation initiale avec un stage de 2 mois minimum, 4 à 5 mois recommandés, soit en formation alternance en entreprise.
- > Le M2 s'effectue en formation alternance en entreprise (se référer à la fiche spécifique relative à ce statut).

**L'Institut Montpellier Management et le CFA DIF-CAM vous aident à trouver votre contrat d'alternance.**

## CONDITIONS D'ACCÈS

### MASTER 1 en formation initiale ou en alternance :

- > Les étudiants titulaires d'une licence Gestion de l'Institut Montpellier Management accèdent au M1 à l'issue d'un entretien de motivation.
- > Les étudiants titulaires d'une autre formation (AES, Droit, Economie...) sont recrutés en fonction des prérequis : sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature, puis admission sur entretien. Ces étudiants doivent s'inscrire sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr).

Tous les candidats doivent s'inscrire sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir du 31 mars.

### MASTER 2 en alternance :

Titulaires d'une première année de Master en Gestion de Patrimoine, Gestion, AES, Droit, Economie ou de niveau équivalent de grandes école de commerce (ou d'ingénieurs) et recrutés par une banque, un assureur ou un cabinet de gestion de patrimoine sous contrat d'alternance (12 mois).

- > Age limite en apprentissage : 26 ans à la date de signature du contrat d'apprentissage.
- > Accès possible en contrat de professionnalisation.
- > Pour tous candidats, présélection sur dossier, au vu des diplômes et du parcours universitaire et/ou professionnel.

> Sélection définitive sur entretien.

Les candidats doivent s'inscrire sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir du 31 mars.



\* Moyenne des trois dernières promotions



Union de l'ISEM et de l'AES

# MASTER GESTION DE PATRIMOINE

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1 en formation initiale ou en alternance

#### SEMESTRE 1

- > Relations Banque-Entreprise, Droit Fiscal, Evaluation des Entreprises, Corporate Finance.
- > Management Stratégique, Système d'Information, Contrôle de Gestion, Mathématiques et Statistiques de la Gestion, Anglais, LV2 (facultative).

#### SEMESTRE 2

- > Introduction à la gestion de patrimoine, Droit du Patrimoine, Produits d'épargne (de placement et d'assurance), Négociation Vente.
- > Gestion de Portefeuille, Finance Internationale, Anglais.
- > Expérience Professionnelle.

### MASTER 2 en alternance

#### SEMESTRE 3

- > Supports de la Gestion de Patrimoine (logiciel d'analyse patrimoniale Big Expert...), Environnement Économique et Financier.
- > Méthodologie de la Gestion de Patrimoine.

#### SEMESTRE 4

- > Environnement Juridique et Fiscal de la Gestion de patrimoine.
- > Stratégies Patrimoniales (particuliers, professionnels, entrepreneurs).
- > Mémoire.  
Expérience professionnelle (33 semaines en entreprise).

## PARTENAIRES

### CFA DIFCAM Banque & Assurances

Pascal ROUET - Directeur  
Gaëlle JACQUOT - Coordinatrice pédagogique  
IAE Montpellier 2, Bât.29 CC028  
Place Eugène Bataillon  
34095 MONTPELLIER Cedex 5  
Tél : 04 67 14 93 66 - Fax : 04 67 14 93 64  
pascal.rouet@difcam.com  
gaelle.jacquot@difcam.com  
www.difcam.com

### Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB).

Sandra BÉDIER - Responsable pédagogique  
Délégation régionale Provence Languedoc-Roussillon  
CFPB - Richter - Bat B - Bureau 203  
Rue Vendémiaire - CS 19519  
34960 MONTPELLIER cedex 2  
Téléphone fixe : 33 (0)4 67 73 56 94  
sandra.bedier@cfpb.fr  
www.cfpb.fr



Cours en anglais

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT :

#### M1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Romain Boïssin - romain.boissin@umontpellier.fr

#### M2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Pierre Chollet - pierre.chollet@umontpellier.fr

#### GESTIONNAIRE :

Isabelle Gugert - Tél. : 04 34 43 20 28  
moma-acf@umontpellier.fr

#### APPRENTISSAGE :

Pascal Rouet - Tél : 04 67 14 93 66  
pascal.rouet@difcam.com



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# MANAGEMENT DES ORGANISATIONS ET DEVELOPPEMENT RESPONSABLE



## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Métiers du management responsable (diversité, QVT, reporting social et sociétal, analyses extra-financières, ...), responsable ressources humaines, consultant en management responsable, chargé de développement responsable dans les collectivités territoriales.

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce Master offre une solide formation de niveau Bac+5 en management responsable des organisations, portant sur la gestion des ressources humaines, la responsabilité sociale de l'entreprise, le contrôle de gestion social et sociétal, la communication, l'organisation du travail, et les relations sociales.

Il prépare aux spécificités du management responsable dans les firmes multinationales, le secteur public, les organisations à but non lucratif et les petites entreprises organisées en réseau. Il se distingue par l'accent mis sur la capacité du futur cadre à promouvoir et mettre en oeuvre des modes de management respectueux des ressources humaines et environnementales, en lien avec les enjeux économiques de l'entreprise.

L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants-chercheurs de haut niveau, spécialistes du management organisationnel et de la responsabilité sociale de l'entreprise, et de praticiens garants d'une formation en prise directe avec le monde professionnel. Ces derniers sont impliqués dans la définition des programmes, les enseignements, les entretiens de sélection, les soutenances de mémoire, les tutorats et les stages.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master a pour objectif de préparer pleinement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel. L'acquisition de compétences managériales s'opère en situation concrète grâce aux partenariats noués par le Master MODR avec plusieurs associations et groupements d'entreprises engagées dans le développement responsable.

Un dispositif pédagogique innovant mobilise les étudiants dans une démarche appliquée de diagnostic d'entreprise (en M2). Les étudiants réalisent un stage de 8 semaines minimum en M1 et de 4 mois minimum en M2. Le bagage théorique nécessaire à la formation de cadres de haut niveau est apporté par une équipe d'enseignants-chercheurs qui participent à des programmes de recherche nationaux et internationaux sur les problématiques du management responsable, dans des contextes variés tels que de les firmes multinationales, les ONG, ou les petites entreprises au sein des territoires. Outre les débouchés dans le monde managérial, le Master MODR offre ainsi aux étudiants la possibilité de poursuivre leur formation dans le domaine de la recherche par le biais d'un doctorat en Sciences de Gestion explorant les questions contemporaines liées au développement responsable.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Le Master est ouvert à tout étudiant en formation initiale ayant validé une formation du niveau requis dans les domaines du management, du droit social, de la sociologie et la psychologie du travail, ou d'autres domaines des sciences sociales et de la socioéconomie. Il est également accessible aux praticiens pouvant justifier d'une expérience managériale significative par le biais de la validation des acquis professionnels (VAP). Il peut être suivi en alternance sur la base de 15 jours en cours et 15 jours en entreprise durant la période de septembre à avril, suivie du stage et précédée de trois semaines d'immersion en entreprise.

### MASTER 1 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence Gestion obtenue au sein de l'Institut Montpellier Management.
- > Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature, puis admission sur entretien . Les étudiants doivent s'inscrire à la fois sur <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril et sur SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) ([www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr)).



Union de l'ISEM et de l'AES

MASTER

# MANAGEMENT DES ORGANISATIONS ET DEVELOPPEMENT RESPONSABLE

## MASTER 2 :

> Présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire et professionnel

> Sélection définitive (juin - juillet) sur entretien

Les candidats doivent s'inscrire sur :

<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.

Un second recrutement a lieu au mois de septembre.

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

**Strategic Management**, Management des Système d'Information, Management de projet, Management des Ressources Humaines, Contrôle de Gestion, Statistiques Appliquées à la Gestion, Finance, Droit du Travail, Anglais, LV2 facultative.

#### SEMESTRE 2

Management responsable des organisations, **Team Management**, Communication Interpersonnelle, Contrôle de Gestion Sociale, Gestion Financière de Projet, Innovation Sociale, Droit du Travail. Stage de 2 à 6 mois.

### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Responsabilité Sociale de l'Entreprise (aspects théoriques et pratiques), Management Responsable du Travail (gestion durable des emplois, relations sociales, qualité de vie au travail), Pilotage du Management Responsable (appréciation des performances, normes et reporting sociétal).

#### SEMESTRE 4

Méthodologies (communication interpersonnelle, projet pédagogique innovant étudiants-entreprises). Stage de 4 à 6 mois (6 mois recommandés).

## QUELQUES PARTENAIRES

- > Association Régionale pour l'Amélioration des Conditions de Travail (ARACT)
- > Association Culture(s) RH
- > Chaire Management et Entrepreneuriat Responsable - Labex Entreprendre
- > Laboratoire Montpellier Recherche en Management
- > CCI de Montpellier
- > Fondation Agir Contre l'Exclusion (FACE)
- > Association nationale des DRH (ANDRH)
- > Association RH sans Frontières
- > Cabinets de Consultants (Alidoro, Pilao Conseil...)
- > Entreprises industrielles et tertiaires régionales et internationales (IBM, Groupe La Poste, SNCF, Perrier-Nestlé Waters, Cameron, Manpower, Veolia...).



x wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

Cours en anglais

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### M1 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Nicolas Balas : nicolas.balas@umontpellier.fr

#### M2 : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Florence Palpacuer : florence.palpacuer@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : Anne Lise Cros : Tél. : 04 34 43 20 29 - moma-ms@umontpellier.fr

#### FORMATION CONTINUE :

Carlos Reina Ponce De Leon : carlos.reina-ponce-de-leon@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

Laetitia Bonfill - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'PAES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

**M1 MARKETING, COMMUNICATION, ÉTUDES (MCE)**

**M2 MARKETING STRATÉGIQUE DES PRODUITS ET DES MARQUES (MSPM)**

En moyenne 79% des étudiants diplômés ont trouvé un emploi dans les six mois suite à l'obtention de ce diplôme\*.

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Le Master Marketing Stratégique des Produits et des Marques **apporte une solide formation de niveau Bac + 5 et prépare aux fonctions qui se situent au cœur des métiers du marketing** : chef de produit, chef de marque, consultant marketing, chargé d'études marketing, chef de publicité, responsable communication, puis : directeur marketing, directeur des études, directeur communication.

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Les deux parcours complémentaires, M1 MCE et M2 MSPM, délivrent une formation professionnalisante en mettant l'accent sur les **stratégies et techniques du marketing**. Le M1 MCE permet aux étudiants d'approfondir leurs connaissances en marketing, communication et études de marché ; le M2 MSPM les prépare ensuite à l'entrée dans la vie active en leur apportant une expertise dans le domaine du marketing stratégique des produits et des marques.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel grâce à des enseignements **spécialisés bien adaptés aux métiers visés**, à une **pédagogie interactive** et à de **longs stages en entreprise**.

**En M2, une formule originale d'enseignement**, avec des cours concentrés de septembre à décembre et un contrôle continu, permet aux étudiants de **partir en stage au début du mois de janvier**, pour une période de six mois. Ce calendrier répond aux attentes de nombreuses entreprises qui proposent des stages de longue durée et souhaitent pouvoir accueillir les stagiaires dès le début de l'année civile.

L'équipe pédagogique regroupe des enseignants-chercheurs spécialistes du marketing, de la communication, et des études, ainsi que de nombreux intervenants professionnels de haut niveau, qui sont garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle, et qui participent aux activités pédagogiques sous forme de cours, de conférences et d'études de cas.



\* Moyenne des trois dernières promotions

### CONDITIONS D'ACCÈS

#### M1 MCE (Marketing, Communication, Études) :

- > Pour le M1 MCE l'accès sans entretien concerne exclusivement les étudiants titulaires de la licence Gestion parcours marketing vente de l'Institut Montpellier Management.
- > Étudiants extérieurs : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature en fonction des prérequis (avoir suivi des enseignements portant sur tous les fondamentaux du marketing).

Les candidats doivent s'inscrire à la fois sur <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril, et sur [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr) rubrique SCORE-IAE-MESSAGE (SIM).

#### M2 MSPM (Marketing Stratégique des Produits et des Marques) :

- > Les étudiants titulaires d'un Master 1 avec des enseignements approfondis et complets en marketing peuvent présenter leur candidature.
- > La procédure d'admission comporte deux étapes : présélection sur dossier de candidature (mi-juin) en fonction des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel, puis sélection définitive sur entretien de motivation (fin juin - début juillet).

Les candidats doivent s'inscrire à partir de fin avril sur : <http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>

Le Master 2 MSPM est ouvert en formation initiale, par apprentissage et en formation continue.

### QUELQUES PARTENAIRES

- > Entreprises du secteur des Produits de Grande Consommation, de l'Industrie, et des Services.
- > Agences de Communication et Sociétés de Conseil en Marketing.



Union de l'ISEM et de l'AES

MASTER

**M1 MARKETING, COMMUNICATION, ÉTUDES (MCE)**

**M2 MARKETING STRATÉGIQUE DES PRODUITS ET DES MARQUES (MSPM)**

## ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1 MCE

Marketing, Communication, Études  
450 heures d'enseignements.

#### SEMESTRE 1 (30 ECTS)

##### Cours communs aux parcours (MCE, MCRM, MDEC)\* du Master 1 Marketing Vente :

- > UE 1 Management stratégique 4 ECTS
- > UE 2 E-management 4 ECTS
- > UE 3 Business plan 3 ECTS
- > UE 4 Statistique appliquée à la gestion 4 ECTS
- > UE 5 Business to business marketing 4 ECTS
- > UE 6 Droit 3 ECTS
- > UE 7 Marketing 4 ECTS
- > UE 8 Management des ressources humaines 3 ECTS
- > UE 9 Anglais 1 ECTS
- > UE 10 LV 2 facultative (allemand ou espagnol)

#### SEMESTRE 2 (30 ECTS)

##### Cours communs aux parcours (MCE, MCRM, MDEC)\* du Master 1 Marketing Vente :

- > UE 1 Création de sites web 2 ECTS
- > UE 2 Anglais 1 ECTS
- > UE 3 Stage à partir d'avril d'une durée recommandée de 3 à 5 mois avec rédaction d'un mémoire 6 ECTS
- > UE 9 Pré-mémoire de recherche facultatif
- > UE 10 LV 2 facultative (allemand ou espagnol)

##### Cours spécifiques au parcours du Master 1 MCE (Marketing, Communication, Etudes) :

- > UE 4 Marketing stratégies 4 ECTS
- > UE 5 Comportement du consommateur 4 ECTS
- > UE 6 Identité, positionnement, image 4 ECTS
- > UE 7 Stratégies de communication 4 ECTS
- > UE 8 Panels de consommateurs et de distributeurs 5 ECTS.

\* Marketing, Communication, Etudes  
Marketing et CRM  
Marketing et Direction d'Equipes Commerciales

Cours en anglais

### MASTER 2 MSPM

Marketing Stratégique des Produits et des Marques  
300 heures d'enseignements avec contrôle continu  
des connaissances.

#### SEMESTRE 3 (30 ECTS)

Toutes les UE du semestre 3 se composent de trois  
cours de 20 h apportant chacun 2 ECTS :

##### > UE 1 Stratégies marketing et relation client :

- Marketing stratégique
- Stratégies et outils de la relation client
- Marketing relationnel et fidélisation

##### > UE 2 Innovation et internationalisation :

- Gestion de projets marketing
- Marketing et innovation
- Marketing international

##### > UE 3 Collecte et traitement des données en marketing :

- Systèmes de gestion des données et outils informatiques
- Pratique des logiciels d'analyse des données
- Social network marketing

##### > UE 4 Études et décisions marketing :

- Outils des études marketing
- Approches qualitatives
- Pratiques professionnelles

##### > UE 5 Produits et marques :

- Stratégies de normes et signes de qualité
- Distribution and launch of new products
- Campagnes publicitaires

#### SEMESTRE 4 (30 ECTS)

**Stage : UE 6 :** Stage, à partir de début janvier, d'une  
durée recommandée de 6 mois (4 mois minimum),  
avec rédaction et soutenance d'un mémoire portant  
sur le traitement approfondi d'un élément clé de la  
mission confiée au stagiaire par l'entreprise. 30 ECTS.

## CONTACTS

### INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

#### M1 MCE : DIRECTRICE PÉDAGOGIQUE :

Martine Monthubert : martine.monthubert@umontpellier.fr

#### M2 MSPM : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

Hervé Fenneteau : herve.fenneteau@umontpellier.fr

GESTIONNAIRE : Virginie PERROTTA : Tél. : 04 34 43 20 27 - moma-mv@umontpellier.fr

#### SERVICE RELATIONS ENTREPRISES ET PROFESSIONNALISATION :

(Alternance, apprentissage et formation continue).

Laetitia Bonfill - Tél. : 04 34 43 20 17 - moma-pro@umontpellier.fr



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018

MASTER

# MANAGEMENT STRATEGIQUE DE LA DISTRIBUTION



## Formation en alternance

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Directeur de supermarché ou de surface spécialisée, Responsable de secteur et de département en hypermarché, responsable des fonctions marketing, achat, logistique et gestion des enseignes de distribution, responsable multisites, responsable de secteur dans un réseau de distribution.

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le Master Management Stratégique de la Distribution est une formation universitaire dédiée au management stratégique appliqué au secteur de la distribution. Elle s'effectue en apprentissage dans les entreprises du secteur de la distribution.

Chaque année de formation (M1 et M2) se déroule sur une année entière, de septembre à septembre. La formation est proposée en apprentissage ou en formation continue. Elle est organisée selon le rythme d'une semaine de cours et de trois semaines en entreprise. Les semaines de cours correspondent à des séminaires intensifs assurés par des intervenants professionnels et universitaires. Lors des stages, les missions confiées aux apprentis sont progressives. Les étudiants sont encadrés et exercent peu à peu leurs compétences pour parvenir à occuper pleinement leur fonction en fin de cursus. Cette fonction a été définie en parfaite collaboration avec le réseau DistriSup dès l'inscription de l'étudiant à la formation

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation répond aux besoins exprimés par les enseignes de la grande distribution du réseau DistriSup qui souhaitent recruter des futurs cadres pour leurs magasins.

Les étudiants de ce parcours ont vocation à occuper des postes de direction (supermarchés, drive, etc...) mais aussi d'encadrement en assumant des fonctions transversales (achat, ressources humaines, logistique, e-commerce) dans les groupes de la distribution (plates-formes, centrales d'achat et de référencement).

### CONDITIONS D'ACCÈS

#### Master 1 :

> Accès direct pour les étudiants titulaires d'une licence

Gestion obtenue à l'Institut Montpellier Management.

> Pour les étudiants titulaires d'une autre formation, en fonction des pré-requis : recrutement sur dossier de candidature.

Ces étudiants doivent s'inscrire sur :

**<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.**

> Pour tous les candidats, sélection après entretien avec un jury composé d'enseignants et de professionnels du secteur de la grande distribution.

#### Master 2 :

> Accès direct pour les étudiants ayant validé leur Master 1 MSD à l'Institut Montpellier Management.

> Pour tous les étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel et sélection après entretien avec un jury composé d'enseignants et de professionnels du secteur de la grande distribution.

Les candidats doivent s'inscrire sur: **<http://www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/>, à partir de fin avril.**



Union de l'ISEM et de l'AES

MASTER

# MANAGEMENT STRATÉGIQUE DE LA DISTRIBUTION

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

### MASTER 1 :

#### SEMESTRE 1

Management Stratégique, Système d'information et de communication, Marketing des réseaux d'enseignes, Management des ressources humaines, Contrôle de gestion, Distribution multicanal - E-commerce, Droit du travail, Anglais.  
12 semaines en entreprise

#### SEMESTRE 2

Management Stratégique de la distribution, Anglais, Techniques de négociation commerciale, Droit de la distribution, Supply chain management, Merchandising - Jeu d'entreprise, Comportement du shopper, Management des salariés.  
24 semaines en entreprise.

### MASTER 2 :

#### SEMESTRE 3

Analyse stratégique de l'écosystème territorial, Politiques d'implantation et de localisation du point de vente, Management des managers, Management du stress et des conflits, Efficacité personnelle et professionnelle, Règlementation juridique et technique, Systèmes d'information, Gestion et pilotage de l'unité commerciale, Anglais, Méthodologie et suivi de mémoire.  
12

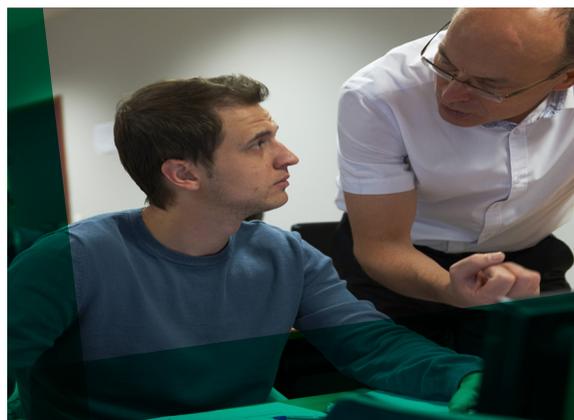
#### SEMESTRE 4

Satisfaction et fidélisation client, Outils de la relation client, Techniques de négociation achat - Relations fournisseurs, Category management, Conduite de projet, Accompagnement du changement, Jeu d'entreprise, Etudes de cas, Merchandising - Logiciel professionnel, Méthodologie de mémoire.  
24 semaines en entreprise.

## PARTENAIRES

DistriSup Management est une association regroupant les principales enseignes de la distribution (Carrefour, Auchan, Casino, Monoprix, Carrefour Market, Simply Market ...), la Fédération du Commerce et de la distribution et des universités françaises. L'association a pour objet d'étudier et de favoriser toute mesure propre à coordonner et à développer la formation de futurs cadres du secteur du commerce et de la distribution.

- > IFRIA, ARIA, Entreprises de l'agroalimentaire,
- > Réseau DistriSup Management,
- > Entreprises de la grande distribution régionale et nationale, Auchan, Brico-Dépôt, Carrefour, Casino, Monoprix, Carrefour Market, Simply Market, LIDL, Galeries Lafayette, Métro...



x wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

## CONTACTS

### INSTITUT MONTELLIER MANAGEMENT

#### M1 MSD : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Philippe Abrard** - philippe.abrard@umontpellier.fr

#### M2 MSD : DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE :

**Anne Mione** - anne.mione@umontpellier.fr

#### GESTIONNAIRE :

**Cécile Chevallier** - Tél. : 04 34 43 20 34 - moma-ms@umontpellier.fr

### INSTITUT DE FORMATION REGIONALE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES :

Maison Sud de France

3840 Avenue Georges Frêche - 34470 PEROLS

Tél. : 04 99 74 28 00 - Fax : 04 67 82 57 52

www.ifria-lr.com

**Marion Pardina** - Tél. : 04 99 74 28 03 - marion.pardina@ifria-lr.com



Union de l'ISEM et de l'AES

Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTELLIER-MANAGEMENT.FR

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017/2018