

MASTER

M1 MARKETING ET DIRECTION D'ÉQUIPES COMMERCIALES

M2 MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES

En moyenne 85% 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 :

- > Pour les étudiants titulaires d'une licence : recrutement sur test national SCORE-IAE-MESSAGE (SIM) et sur dossier de candidature.

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).

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

Sélection définitive en juin sur dossier.

MASTER 2 :

- > Accès direct pour les étudiants titulaires d'un M1 Marketing Vente de Montpellier Management.
- > Pour les autres étudiants, présélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel
- > Sélection définitive au mois de juin 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
Enquête effectuée en 2017 auprès de la promotion 2015-2016 des M2



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, **International Business Environment**, 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-canaux, 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



* wonderful - Crédits photos : Marc Gailliet

CONTACTS

INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT

DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE M1 :

Estelle Boucher : estelle.boucher@umontpellier.fr

DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE M2 :

Karine Garcia : karine.garcia@umontpellier.fr

GESTIONNAIRES : Yannick Romero

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

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 2018/2019