

Master 2 Management et Direction Commerciale - DIRCO (Formation Continue)

Mention : Marketing Vente

Domaine : Droit - Economie - Gestion

Informations générales

Durée de la formation

1 an

Lieu(x) de formation

Lyon

Stages

Non

Accessible en

Formation continue

PRÉSENTATION

Objectifs

S'appuyer sur l'expérience professionnelle pour développer les compétences

Le Master Management et Direction Commerciale est né d'un constat : les qualités et les compétences attendues d'un manager commercial à potentiel s'appuient bien souvent, plus sur des parcours fondés sur l'expérience professionnelle que sur les connaissances transmises en formation.

Cette formation s'appuie sur les acquis professionnels des participants et permet de développer leurs compétences par des enseignements issus des recherches universitaires les plus récentes.

La pédagogie mise en oeuvre est le fruit de la collaboration d'enseignants chercheurs de haut niveau et de professionnels experts du management commercial.

L'organisation du cursus à temps partiel (uniquement le vendredi après-midi et le samedi matin) permet la

poursuite de missions professionnelles.

La diversité des participants est une source d'enrichissement complémentaire par les échanges et la confrontation qu'elle permet.

L'ACTUALITE DU MASTER DIRCO

Intelligence émotionnelle : l'atout de l'intelligence commerciale - Conférence

23 mai 2019

Quel avenir pour les professions commerciales à l'heure de la digitalisation et de la dématérialisation ? - Conférence

30 janvier 2019

Professionnels, participez au Forum de la Formation Continue 2019

2 février 2019

RGPD : comment prospecter et accompagner ses clients sans base de données ?

24 mai 2018

Comment performer dans un monde où le digital a rendu les acheteurs autonomes ? Conférence

1 mars 2018

Portes Ouvertes Masters - Samedi 2 mars 2019 : retrouvez l'iaelyon

2 mars 2019

Prix Adetem de l'Excellence Marketing 2017 : deux diplômés du Master Direction Commerciale distingués

7 septembre 2017

L'audace ou la magie de l'optimisme : penser positif au service de la performance

23 mars 2016

Magie et Management : l'intelligence émotionnelle au service de la performance

17 avril 2014

Spécificités

Les plus de la formation :

L'organisation des cours le vendredi après-midi (occasionnellement sur la journée) et samedi matin est compatible avec une activité professionnelle

Le réseau des diplômés, fédéré autour d'une association

Une pédagogie interactive permettant un réel partage des compétences

La diversité des participants est une source d'enrichissement complémentaire par les échanges et la confrontation qu'elle permet

ADMISSION

Publics

Formation(s) requise(s)

Ce diplôme cible des commerciaux à potentiel ayant des perspectives d'évolution à court terme de management d'équipes (postes de directeur commercial, de directeur des ventes, manager des ventes...), quels que soient la taille de l'entreprise ou le secteur d'activité.

Il leur sera demandé d'avoir exercé des fonctions commerciales pendant 3 années au minimum, leur formation d'origine n'étant pas discriminante.

Conditions d'admission

Modalités de sélection des candidats :

Le processus de sélection vise principalement à échanger sur l'adéquation entre le projet du candidat, appuyé sur son expérience et les spécificités du diplôme proposé.

Phases du recrutement :

Présélection sur dossier

Entretien d'exposition des motivations et du projet

Le cas échéant, validation des acquis professionnels et personnels.

La procédure est détaillée sur la page :

[Vos démarches pour postuler en Formation Continue](#)

Un minimum de 15 participants inscrits est nécessaire pour l'ouverture d'un cycle ; l'effectif ne dépasse pas 30 personnes.

Inscription

Retrait des dossiers de candidature : à partir de mi-mars

> Consulter la page : **[Vos démarches pour Postuler en Formation Continue](#)**

Tarif et modalités de financement

Coût de la formation

9500 euros + droits d'inscription universitaires

Cette formation est éligible à l'ensemble des dispositifs de financement de la Formation Professionnelle Continue :

[Comment financer une formation](#).

La complémentarité des financements est possible. Nous pouvons vous conseiller dans vos démarches.

PROGRAMME

ORGANISATION

DU

PROGRAMME

DIRCO

Nombre d'heures de cours : 340 heures, de septembre à juillet.
La formation est dispensée le vendredi de 14h à 20h (occasionnellement le matin) et le samedi de 8h30 à 13h30, chaque semaine.

L'organisation des cours le vendredi après-midi et samedi matin est pleinement compatible avec le maintien d'une activité professionnelle.

L'effectif d'une promotion ne dépasse pas 20 personnes.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Les séminaires sont organisés sur ces principes :

- Présentation des concepts, démarches et outils par l'« enseignant expert »
- Exemples de mise en place des méthodes et techniques exposées
- Echanges entre les participants et l'expert
- Exercices d'application
- Projets de groupe
- Application par le participant au cas de son entreprise.

Il s'agit tout à la fois de favoriser l'interactivité au sein du programme et de valoriser la diversité des expériences des participants. L'accompagnement des personnes en formation s'appuie, notamment, sur des enseignements de méthodologie et un suivi dans la réalisation d'un projet à caractère professionnel qui donne lieu à la rédaction et à la soutenance d'un mémoire.

Modalités

d'évaluation

Le régime d'examen comprend :

Des évaluations pour chacun des modules, sous forme de projets, de dossiers de groupes ou individuels, ou d'épreuves écrites.

La rédaction d'un mémoire et sa soutenance avec l'accompagnement d'un intervenant du Master.

LE CONTENU DU MASTER DIRCO :

Master 2 Management et Direction Commerciale - Semestre 3

Semestre 3 - Programme Direction Commerciale - FC (Obligatoire - 30 ects)

Programme Direction Commerciale

06210801 - Team bulding (CM : 12h - 0 ects)

06210220 - Gestion des conflits, gestion du stress, connaissance de soi (CM : 24h - 4 ects)

06220254 - Conduite de projets (CM : 20h - 2 ects)

06240527 - Techniques orales d'expression et de négociation (CM : 48h - 6 ects)

06240318 - Stratégie et marketing (CM : 30h - 4 ects)

06300436 - Gestion financière et commerciale (CM : 24h - 3 ects)

06210221 - Organisation personnelle (CM : 14h - 2 ects)

05200088 - Economie générale (CM : 15h - 2 ects)

06210406 - Management d'équipe, gestion des compétences et des situations managériales complexes (CM : 33h - 4
ects)

06260193 - Séminaire international (CM : 18h - 3 ects)

06200850 - Méthodologie de recherche (CM : 5h)

Master 2 Management et Direction Commerciale - Semestre 4

Semestre 4 - Programme Direction Commerciale - FC (Obligatoire - 15 ects)

Programme Direction Commerciale

06320136 - Techniques et outils de commercialisation et communication digitale (CM : 24h - 3 ects)

06300298 - Plan d'action commercial et gestion du portefeuille clients (CM : 20h - 2 ects)

06240167 - Pilotage de la satisfaction client (CM : 10h - 1 ects)

06330050 - Stratégie et techniques d'achat (CM : 14h - 2 ects)

06220493 - Prise de décision (CM : 10h - 1 ects)

06320093 - Analyse et prévision des ventes (CM : 12h - 1 ects)

06320056 - Négociation interculturelle (CM : 20h - 2 ects)

06240528 - Techniques d'internationalisation (CM : 20h - 3 ects)

06200222 - Méthodologie de recherche (CM : 11h)

Mémoire - Programme Direction Commerciale - FC (Obligatoire - 15 ects)

Professionnalisation

99010445 - Mémoire et soutenance (FC) (15 ects)

DÉBOUCHÉS

Année de sortie

Bac + 5

Débouchés professionnels

Métiers

Responsable des ventes, Responsable de la stratégie commerciale

Ce Master 2 apporte la maîtrise des différentes compétences nécessaires à des responsabilités de management commercial à haut niveau.

Il permet une évolution à court terme vers des fonctions de management d'équipes quels que soient la taille de l'entreprise ou le secteur d'activité :

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Manager des ventes...

CONTACTS

Renseignements

INFORMATION

ET

CONSEIL

Avant de nous contacter, nous vous proposons de consulter la page suivante : [Vos démarches pour postuler en](#)

[Formation](#)

[Continue](#)

> [Etre informé](#) des réunions d'information

iaelyon School of Management Service Formation Continue

Université Jean Moulin
Manufacture des Tabacs

6 Cours Albert Thomas - 69008 LYON

Adresse postale :

1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 LYON CEDEX 08

T é l : 0 4 7 8 7 8 7 1 8 8

contact.iaefc@univ-lyon3.fr

Responsables pédagogiques

[Delsérieys Bernard](#)

Damien Odet

Télécharger la brochure

> [La brochure du Master Management et Direction Commerciale](#)

Accès direct au portail candidatures



TEMOIGNAGES

- > [Julien VIDAL-NAQUET](#), promo 2011
- > [Olivier DURET](#), promo 2008

Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

- > [Accès Link'iaelyon](#)

Mise à jour : 20 mai 2019