

# Master 2 Vente et Management Commercial (alternance)

**Mention :** Marketing Vente

**Domaine :** Droit - Economie - Gestion

## Informations générales

### Niveau de recrutement

Bac + 4

Conditions d'admission

### Durée de la formation

1 an

### Lieu(x) de formation

Lyon

### Stages

Non

### Accessible en

Formation continue

Formation en alternance

Formation en apprentissage

PRÉSENTATION

## Objectifs

### Maîtriser la fonction Commerciale dans un contexte concurrentiel de plus en plus exigeant

Tous secteurs confondus, les métiers de la vente ont connu de profondes mutations ces dernières années. Si la négociation en reste l'élément fondateur, on constate que les entreprises et les organisations attendent de leurs commerciaux des compétences autres et considérées maintenant comme essentielles. Ainsi, la problématique de l'efficacité commerciale, l'audit de la force de vente et l'internationalisation sont clairement des axes stratégiques pour les entreprises et les organisations pour les années à venir.

Le programme Vente et Management Commercial du Master Marketing, Vente s'adresse à des personnes ayant un projet professionnel fort dans la fonction commerciale. Le programme a été conçu pour doter les étudiants de toutes les compétences nécessaires à la maîtrise de fonctions commerciales à forte valeur ajoutée, et au management commercial.

**Le Master 2 Vente et Management commercial est organisé en alternance** : apprentissage (en partenariat avec [FormaSup](#) et la Région Rhône-Alpes) ou contrat de professionnalisation.

L'actu du Master Vente et Management Commercial

**Le secret du nouveau talent commercial - Conférence de Laurent Jupin**

28 mars 2019

**Journée de la Vente 2019 : les lauréats du Challenge de Négociation**

11 avril 2019

**Remise de diplômes des Formations en Alternance 2019**

8 mars 2019

**Classement Eduniversal 2019 : 33 Masters et MBA de l'iaelyon dans le palmarès des meilleurs Masters**

18 février 2019

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

2 mars 2019

**Journée Portes Ouvertes iaelyon School of Management - Samedi 2 février 2019**

2 février 2019

**Forum Alternance à l'iaelyon : futurs étudiants, venez à la rencontre des entreprises qui recrutent**

14 mars 2019

## Spécificités

### Les plus de la formation :

Formation classée parmi les meilleurs Masters en négociation commerciale dans le classement Eduniversal 2019

Des excellents taux d'insertion professionnelle

Des enseignements de management socioéconomique appliqués à la vente et à la fonction commerciale sur base des recherches universitaires les plus avancées

## Partenariats

### Partenariats établissements



ADMISSION



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes



## Publics

**Niveau de recrutement :** Bac + 4

### Formation(s) requise(s)

Le programme accueille sur sélection des personnes ayant un projet et un potentiel pour des fonctions commerciales. Les candidats peuvent être issus de cursus gestion ou, dans une logique de double compétence, techniques et scientifiques.

**Professionnels : Validation des Acquis et de l'Expérience**

Le Master 2 Vente est également accessible aux par la VAE (Validation d'Acquis Expérientiels) totale ou partielle pour tous les professionnels désirant valoriser leurs compétences et leur expérience professionnelles par un diplôme (sur

> [En savoir plus sur la VAE](#)

## Conditions d'admission

### Accès Master 2 pour les candidats externes et les étudiants de l'iaelyon souhaitant changer de mention

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

1. Pré-sélection sur dossier + résultats du test [SIM Score IAE Message](#) (TAGE MAGE ou GMAT toléré uniquement pour les étudiants internationaux ou à l'international) + résultats du test [TOEIC ou TOEFL](#) ou test d'anglais IELTS + projet professionnel (CV et lettre de motivation).
2. Jury de sélection : entretien de type professionnel
3. Recrutement par l'entreprise L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

> [Téléchargez la fiche de poste](#)

## Inscription

> [Voir la procédure et accéder aux dossiers téléchargeables](#)

### PROGRAMME

Le Master Vente et Management Commercial en alternance se déroule sur une période de 12 mois et commence début septembre avec 2 semaines de cours pour acquérir les fondamentaux.

536heures de cours

Rythme de l'alternance : 2 semaines en entreprise / 1 semaines en formation à l'**iaelyon**

32 semaines en entreprise.

> [Le planning de l'alternance](#)

Pour obtenir la fiche de poste actualisée pour l'année 2019/2020, merci de contacter le gestionnaire de scolarité du diplôme.

Les séminaires de formation sont la garantie d'apports théoriques et conceptuels, ils recherchent la transversalité et permettent d'acquérir une vision globale de l'entreprise et de son environnement. De plus, ils favorisent la construction du **p r o j e t p r o f e s s i o n n e l**.

Les périodes en entreprise sont encadrées tout au long de l'année par un tuteur entreprise et un tuteur enseignant et donnent lieu à une soutenance de mémoire de fin d'études.

### LE PROGRAMME DU MASTER (536H)

## Master 2 Vente et Management Commercial

### **Semestre 3 - UE Spécialisation (Obligatoire - 253h - 19 ects)**

#### Contenu

- 06210374 - Développement personnel et expression 1 (CM : 23h - 2 ects)
- 06320059 - Techniques de négociation 1 (CM : 46h - 2 ects)
- 06210261 - Gestion des conflits (CM : 23h - 2 ects)
- 06240178 - Stratégie et Marketing général (CM : 23h - 2 ects)
- 06310073 - Contrôle de gestion et analyse de données (CM : 23h - 2 ects)
- 06240179 - Plan d'action et management commercial (CM : 23h - 2 ects)
- 06220142 - Gestion de projet 1 (CM : 23h - 2 ects)
- 06320061 - Fonction vitale de vente en équipes (CM : 23h - 2 ects)
- 06210701 - Management socio-économique des équipes 1 (CM : 23h - 2 ects)
- 06320141 - Techniques de négociation 2 (CM : 46h - 1 ects)

### **Semestre 3 - UE Maîtrise langue étrangère (Obligatoire - 5 ects)**

#### Contenu

- 11180676 - Anglais 1 (CM : 23h - 2 ects)
- 06330056 - Séminaire international (CM : 18h - 3 ects)

### **Semestre 3 - UE Professionnalisation (Obligatoire - 6 ects)**

#### Contenu

- 99010453 - Insertion professionnelle (4 ects)
- 99010454 - Mémoire (méthodologie) (2 ects)

### **Semestre 4 - UE Spécialisation (Obligatoire - 230h - 18 ects)**

#### Contenu

- 06320062 - Négociation interculturelle et Commercialisation internationale (CM : 23h - 2 ects)
- 27200156 - E-business et ERP (CM : 23h - 2 ects)
- 06200961 - Gestion de projet 2 (CM : 23h - 2 ects)
- 06210263 - Conduite de réunion et assertivité (CM : 23h - 2 ects)
- 06240181 - Merchandising et droit commercial (CM : 23h - 2 ects)
- 06330024 - Techniques d'achat (CM : 23h - 2 ects)
- 06220143 - Stratégies proactives et veille stratégique (CM : 23h - 2 ects)
- 06210264 - Développement personnel et expression 2 (CM : 23h - 2 ects)
- 06280096 - Management socio-économique des équipes 2 (CM : 23h - 2 ects)

### **Semestre 4 - UE Maîtrise langue étrangère (Obligatoire - 35h - 2 ects)**

#### Contenu

- 11180677 - Anglais 2 (CM : 23h - 2 ects)

## Semestre 4 - UE Professionnalisation (Obligatoire - 35h - 10 ects)

Contenu

06200296 - Insertion professionnelle (mémoire et soutenance) (4 ects)

99010455 - Mission de professionnalisation (6 ects)

99010510 - Mémoire et méthodologie de recherche (CM : 15h)

99020159 - Tutorat individuel (TD : 10h)

DÉBOUCHÉS

## Année de sortie

Bac + 5

## Débouchés professionnels

### Métiers

Responsable des ventes, Cadre de gestion administrative des ventes, Responsable des ventes, Chef de département commercial, Responsable de la stratégie commerciale

L'objectif est de former des commerciaux de haut niveau aptes à négocier dans des environnements complexes : ingénieur d'affaires, commercial grand compte, ingénieur technico-commercial, chef de marché, responsable d'agence bancaire...

Ces fonctions peuvent évoluer vers l'encadrement commercial : directeur des ventes, chef des ventes, directeur commercial.

CONTACTS

## Renseignements

**Chloé MAINSEL, Secrétariat pédagogique**

Tél : 04 78 78 75 41 - [iae-apprentissage.mastervente@univ-lyon3.fr](mailto:iae-apprentissage.mastervente@univ-lyon3.fr)

**Formation Continue :**

Tél : 04 78 78 71 88 - [contact.iaefc@univ-lyon3.fr](mailto:contact.iaefc@univ-lyon3.fr)

**iaelyon School of Management**

Université Jean Moulin

Manufacture des Tabacs

**Adresse postale :**

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

## Responsables pédagogiques

[Auble Georges](#)

[Bonnet Marc](#)



**Télécharger la brochure**

> [La brochure du Master Vente](#)



## Recruter un apprenti

Entreprise, vous souhaitez proposer un contrat d'apprentissage ?

> [Toutes les informations](#)

## 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](#)