

# Executive Master Management et Direction Commerciale - DIRCO (Formation Continue)



## Présentation

L'Executive Master Management et Direction Commerciale est une formation diplômante **réservée exclusivement aux professionnels**, organisée par iaelyon School of Management.

### Objectifs

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

L'Executive 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.**

Le Master s'appuie sur les acquis professionnels des participants et permet **de développer leurs connaissances et compétences** en management commercial 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.

**Cette formation est enregistrée au RNCP** (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence [35907](#), une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

## Les plus de la formation :

- Un diplôme d'Etat reconnu, dans une école de management de référence

## Durée de la formation

- 1 an

## Lieu(x) de la formation

- Lyon

## Public

## Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2
- Bac + 3
- Bac + 4
- Bac + 5

## Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle

## Contacts

### Responsables pédagogiques

- [ODET Damien](#)

### Contacts scolarité

### INFORMATION ET CONSEIL

Avant de nous contacter, nous vous proposons de consulter la page suivante :

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

iaelyon School of Management  
Direction Formation Continue

- Une organisation compatible avec le maintien d'une activité professionnelle
- Une expérience immersive, favorisée par des petits effectifs aux profils variés
- La diversité des participants est une source d'enrichissement complémentaire par les échanges et la confrontation qu'elle permet
- Des enseignements d'équipes mixtes : experts universitaires, chercheurs et professionnels aguerris
- Une pédagogie interactive permettant un réel partage des compétences
- Le réseau des diplômés, fédéré autour d'une association

## Campus Channel Executive : le Master Dirco

Avec Damien ODET, Responsable pédagogique de l'Executive Master Management et Direction Commerciale, Marie LEROY, et Olivier MERLE, diplômés 2021.

> [Voir les questions posées](#)

## TÉMOIGNAGES DE DIPLÔMÉS

### Spécificités

**Le Master Management et Direction Commerciale peut être aménagé sur 2 ans.**

### L'actu du Master DIRCO

## Admission

### Pré-requis

#### Formation(s) requise(s)

L'Executive Master Management et Direction Commerciale 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.

Université Jean Moulin  
Lyon 3  
Campus Manufacture des  
Tabacs  
1C, avenue des Frères  
Lumière - CS 78242 -  
69372 LYON CEDEX 08

[contact.iaefc@univ-lyon3.fr](mailto:contact.iaefc@univ-lyon3.fr)

## Inscriptions

### Modalités d'inscription

Vos démarches pour postuler en  
Formation Continue

## Handicap

[Pôle Handicap](#)



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

### iaelyon School of Management

#### iaelyon

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

## La VAP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels)

permet à un candidat d'entrer dans une formation pour laquelle il ne possède pas le titre ou le diplôme requis. Il s'agit d'une "autorisation d'inscription par dispense de titre requis" dans le cadre d'une poursuite ou d'une reprise d'études.

**Par exemple :** vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2 et vous souhaitez intégrer un Master 2 (niveau Bac +5). Une commission se réunira pour décider si votre parcours professionnel peut vous permettre d'intégrer la formation.

**Ce Master est également accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle** (sur dossier spécifique)

## Candidature

### Conditions d'admission / Modalités de sélection

#### 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.

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 5

#### Niveau de sortie

- Niveau 7

### Activités visées / compétences attestées

**A l'issue de l'Executive Master Management et Direction Commerciale**



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

- Vous maîtriserez les enjeux fondamentaux du management stratégique et commercial
- Vous excellerez en management commercial : animation d'équipe, techniques et outils de commercialisation et communication digitale, stratégie et techniques d'achat
- Vous aurez développé vos potentiels personnels : techniques d'expression et de négociation, gestion des conflits, du stress et connaissance de soi, organisation personnelle

### **Secteurs d'activité ou type d'emploi**

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...**



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

# Programme

## Organisation de l'Executive Master Management et Direction Commerciale

- **Calendrier** : cours de septembre à juillet sur 1 année, soutenance du mémoire en septembre
- **Rythme** : cours 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

- **Lieu de la formation** : iaelyon School of Management - Campus Manufacture des Tabacs ou à proximité immédiate
- **Volume de cours** : 340 heures

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

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### 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
- Échanges 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.

### MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation pour chacun des modules, sous forme de projets, de dossiers de groupes ou individuels, ou d'épreuves écrites.
- Rédaction d'un mémoire et soutenance, avec l'accompagnement d'un intervenant du Master.

## Le contenu de l'Executive Master Management et Direction Commerciale

### Semestre 3

---

UE1 - Maîtrise des enjeux fondamentaux du management commercial et stratégique (11 ects)

Contenu

- [06320196 - Commercialisation et communication digitale](#) (CM : 24h - 3 ects)



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

- [06240318 - Stratégie et marketing](#) (CM : 30h - 4 ects)
- [06290461 - Conférence culture générale](#) (CM : 10h - 2 ects)
- [06300670 - Plan d'action commercial et gestion du portefeuille clients](#) (CM : 20h - 2 ects)

UE2 - Développement à l'international (5 ects)

Contenu

- [06320197 - Négociation interculturelle](#) (CM : 16h - 2 ects)
- [06240618 - Techniques d'internationalisation](#) (CM : 16h - 3 ects)

UE3 - Développement des potentiels personnels (14 ects)

Contenu

- [06240527 - Techniques orales d'expression et de négociation](#) (CM : 36h - 6 ects)
- [06220254 - Conduite de projets](#) (CM : 20h - 2 ects)
- [06210221 - Organisation personnelle](#) (CM : 14h - 2 ects)
- [06210220 - Gestion des conflits, gestion du stress, connaissance de soi](#) (CM : 24h - 4 ects)

## Semestre 4

---

UE1 - Pilotage d'activité (4 ects)

Contenu

- [06300671 - Gestion financière et commerciale](#) (CM : 24h - 3 ects)
- [06220493 - Prise de décision](#) (CM : 10h - 1 ects)

UE2 - Management de l'action commerciale (4 ects)

Contenu

- [06330050 - Stratégie et techniques d'achat](#) (CM : 10h - 2 ects)
- [06320093 - Analyse et prévision des ventes](#) (CM : 12h - 1 ects)
- [06240167 - Pilotage de la satisfaction client](#) (CM : 10h - 1 ects)

UE3 - Animation d'équipe (4 ects)

Contenu

- [06211079 - Gestion des situation managériales complexes](#) (CM : 20h - 2 ects)
- [06211078 - Management d'équipe, gestion des compétences](#) (CM : 10h - 1 ects)
- [06211077 - Team bulding](#) (CM : 12h - 1 ects)

UE4 - Séminaire d'ouverture (3 ects)

Contenu

- [06260274 - Séminaire international / International seminar](#) (CM : 18h - 2 ects)

UE5 - Professionnalisation (15 ects)

Contenu

- [99010974 - Mission de professionnalisation](#) (2 ects)
- [06290593 - Méthodologie du mémoire](#) (CM : 4h)
- [99010972 - Mémoire](#) (8 ects)
- [99010973 - Soutenance du mémoire](#) (2 ects)