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

Accéder à un leadership commercial d'exception

Les managers commerciaux doivent maîtriser bien plus que des connaissances théoriques : leur succès repose sur l'expérience et l'adaptabilité.
L'Executive Master Management et Direction Commerciale **forme des leaders capables d'intégrer un Comité de Direction** et de piloter la stratégie commerciale.

S'appuyant sur la diversité des profils et les dernières recherches académiques, ce Master allie **théorie exigeante et applications pratiques**. Il développe les compétences en management commercial et en leadership d' équipes.
Ce Master DIRCO offre des **outils et méthodes immédiatement applicables pour réussir dans un environnement concurrentiel.** Il permet aux talents à fort potentiel d'évoluer vers des postes de direction commerciale dans tous secteurs.

À l'issue de la formation, vous saurez :

- **Élaborer et déployer des stratégies performantes** alignées sur les objectifs de l'entreprise pour assurer une croissance durable.
- **Encadrer, motiver et faire évoluer des managers commerciaux** pour maximiser leur engagement et leur performance.
- **Mettre en place des outils et techniques avancés de vente, de négociation et de communication digitale** pour améliorer les résultats.

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**

Gestionnaire de scolarité : Marie-Christine CROOKS
scolarite-fc@univ-lyon3.fr

• **Renforcer vos compétences en gestion du stress, en prise de décision et en organisation** pour gagner en efficacité et en influence.

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.

L'ACTU DU MASTER MANAGEMENT ET DIRECTION COMMERCIALE

Les plus de la formation :

• Un diplôme d'Etat reconnu, dans une école de management de référence
• 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 et Hervé JACQUES, diplômé de la promo 2021.
L'émission sur Campus Channel

TÉMOIGNAGES DE DIPLÔMÉS

iaelyon School of Management
Direction Formation Continue
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

Inscriptions

Modalités d'inscription

Vos démarches pour postuler en Formation Continue

Handicap

Pôle Handicap

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.

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

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Postes cibles :

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial BtoB
- Manager commercial export...

L'actu du Master Management et Direction Commerciale

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 :** 310 heures

L'effectif d'une promotion ne dépasse pas 30 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.

Séjour(s) à l'étranger :

L'iaelyon organise un voyage d'étude "Business Week" en Europe d'une semaine, pour les participants des Executive Masters.
Chaque année, nous proposons à un groupe de 15 à 20 personnes une expérience internationale combinant conférences, visites d'entreprises et découvertes culturelles.
*Le programme peut être modifié ou annulé en fonction du nombre de participants.

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 de la stratégie, du marketing et de la macro-économie en entreprise dans un monde digitalisé (7 ects)

Contenu

- 06240318 - Maîtrise de la stratégie, du marketing et de la macro-économie en entreprise dans un monde digitalisé (CM : 40h - 7 ects)

UE2 - Maîtrise du plan d'action commercial dans un environnement digitalisé (8 ects)

Contenu

- 06300670 - Maîtrise du plan d'action commercial dans un environnement digitalisé (CM : 45h - 8 ects)

UE3 - Développement des potentiels personnels du manager commercial (8 ects)

Contenu

- 06240527 - Développement des potentiels personnels du manager commercial (CM : 45h - 8 ects)

Semestre 4

UE1 - Direction de l'action commerciale en coordination avec les autres services de l'entreprise (7 ects)

Contenu

- 06300671 - Direction de l'action commerciale en coordination avec les autres services de l'entreprise (CM : 50h - 7 ects)

UE2 - Développement commercial à l'international (3 ects)

Contenu

- 06300816 - Développement commercial à l'international (CM : 30h - 3 ects)

UE3 - Management des équipes commerciales (5 ects)

Contenu

- 06211078 - Management des équipes commerciales (CM : 40h - 5 ects)

UE4 - Business Unit management (2 ects)

Contenu

- 06260294 - Business unit management (CM : 15h - 2 ects)

UE5 - Professionnalisation (13 ects)

Contenu

- 06290593 - Méthodologie du mémoire (CM : 5h)
- 99010972 - Mémoire (8 ects)
- 99010973 - Soutenance du mémoire (5 ects)