Master 2 Vente et Management Commercial

Présentation

Formation diplômante de haut niveau organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA **Vente, Négociation Commerciale et Business Development** de France :

Objectifs

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

Le Master 2 Vente et Management Commercial est un parcours du Master Marketing, Vente, accessible dès le Master 1.

Le Master 2 Vente et Management Commercial a pour ambition de former des professionnels capables de maîtriser la fonction commerciale dans un environnement concurrentiel de plus en plus exigeant.

Accessible après un Master 1 orienté marketing - vente, ce programme **prépare aux fonctions commerciales à forte valeur ajoutée** ainsi qu'au **management des équipes commerciales.**
Il est également ouvert à des profils techniques souhaitant ajouter à leur expertise une solide compétence commerciale et managériale.

Pourquoi cette formation ?

Les métiers de la vente ont profondément évolué ces dernières années. Si la négociation reste au cœur de la fonction commerciale, les entreprises recherchent aujourd'hui des compétences plus larges, notamment :

- Le développement de l'efficacité commerciale ;
- L'audit et le pilotage de la force de vente ;
- Le management commercial ;
- L'accompagnement de l'internationalisation des activités.

Ces enjeux constituent désormais des axes stratégiques majeurs pour les entreprises et les organisations.

À qui s'adresse le Master ?

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 4

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation

Contacts

Responsables pédagogiques

- DURET Olivier (Responsable)

Contacts scolarité

Formation Alternance (étudiants) :
Gestionnaire de Scolarité
iae-apprentissage.mastervente@univ-lyon3.fr

Formation Continue (professionnels en reprise

Le Master 2 Vente et Management Commercial s'adresse aux étudiants et aux professionnels souhaitant construire une carrière dans les métiers de la vente, du développement commercial et du management commercial.

- La formation est accessible **aux étudiants issus du Master 1 Marketing, Vente** de l'iaelyon, en formation initiale ou en alternance. Elle est également ouverte aux candidats provenant d'autres Masters universitaires présentant un projet professionnel cohérent avec les objectifs de la formation.

- Le Master accueille par ailleurs des **ingénieurs souhaitant compléter leur expertise technique** par une solide compétence commerciale et managériale.
  Cette double compétence constitue un atout particulièrement recherché par les entreprises, notamment dans les secteurs à forte dimension technologique ou industrielle.

Le programme a été conçu pour développer l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités commerciales et managériales de haut niveau.

Le Master 2 Vente et Management Commercial est une formation Bac+5 organisée en alternance : apprentissage et contrat de professionnalisation en partenariat avec le CFA Formasup Ain-Rhône-Loire, ou formation continue pour les professionnels.

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 :

- **Une formation reconnue**
  - **3 meilleur Master de France** dans la catégorie Masters Vente, Négociation Commerciale et Business Development (Eduniversal 2026)
  - **1er Master de la région Auvergne-Rhône-Alpes** dans la catégorie Masters Vente et négociation (Eduniversal 2026)

- **Une excellente employabilité**
  - Des taux d'insertion professionnelle particulièrement élevés ;
  - Une forte adéquation entre les compétences acquises et les besoins des entreprises

- **Un enseignement fondé sur la recherche**

d'études) :
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

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

Inscriptions

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Étudiant

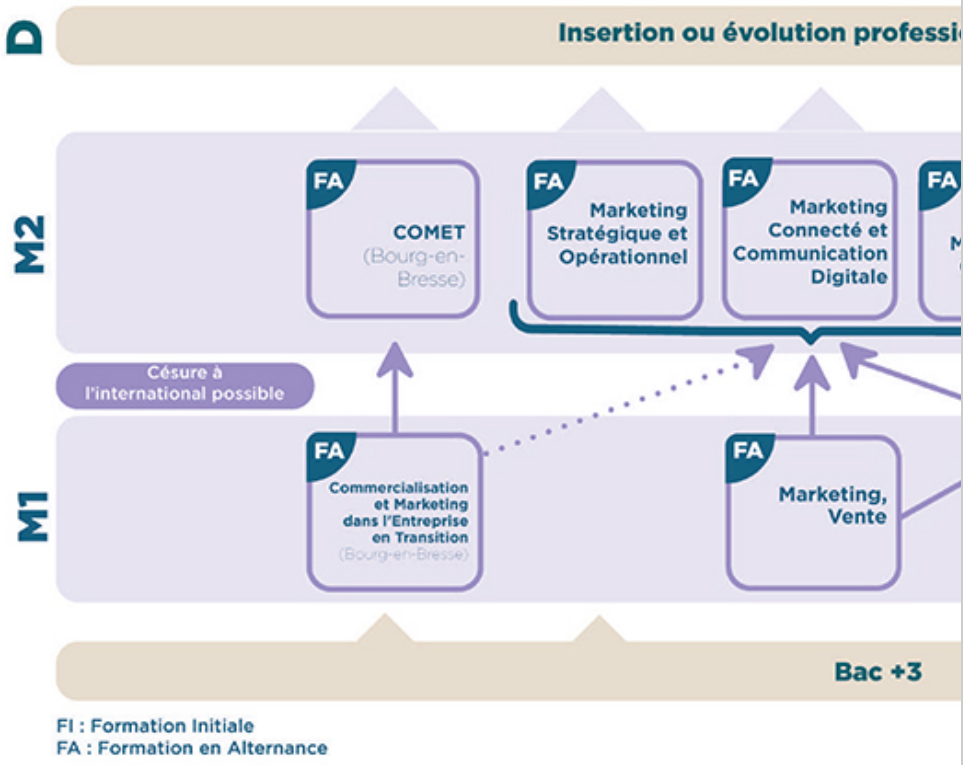
• Des cours de management socio-économique appliqués à la vente et à la fonction commerciale
• Des enseignements s'appuyant sur les travaux de recherche universitaires les plus récents et les plus avancés.

Présentation du Master 2 Vente et Management Commercial

Par Olivier DURET, Responsable Pédagogique de la formation

Spécificités

ORGANISATION DE LA MENTION MARKETING, VENTE



Le Master intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue.
Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l' Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique.
Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

L'actualité du Master

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le programme accueille des étudiants ayant un projet et un potentiel pour des fonctions commerciales.

Deux types de profils sont attendus pour un recrutement en Master 2 :

- **Profil de gestionnaire :** étudiants issus d'un Master 1 en sciences de gestion (université ou école de management), ou justifiant de 240 crédits dans un diplôme équivalent

- **Profil technique :** étudiants issus d'un Bac+4/+5 ou d'une école d' ingénieurs et possédant des connaissances de base en sciences de gestion et en marketing.

Le Master est également ouvert aux professionnels en activité.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

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 académiques
   - résultats du test SIM Score IAE Message (TAGE MAGE ou GMAT toléré uniquement pour les étudiants internationaux ou à l' international)
   - Résultats du test d'anglais (TOEIC **ou** TOEFL ou IELTS ou Oxford ou Cambridge)
   - Pprojet professionnel : CV et lettre de motivation

   A NOTER :
   - Les étudiants de l'iaelyon sont dispensés du Test SIM
   - Les professionnels en reprise d'études (Formation Continue) sont dispensés des tests SIM et TOEIC

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 de professionnalisation avec une entreprise

[La fiche de missions]
[La fiche info contrat]

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7

Activités visées / compétences attestées

Compétences transversales :

• Ouverture : être ouvert à la diversité des mondes, prendre du recul et s'adapter à des contextes spécifiques
• Responsabilité Sociétale : intégrer la responsabilité sociétale dans les métiers de managers et de gestionnaires
• Lien entre théorie et pratique : mobiliser des cadres théoriques d'analyse dans des situations pratiques

Compétences spécifiques :

- Maîtriser tout le cycle de la vente ; de la découverte au closing
- Manager les équipes de vente
- Savoir négocier dans un environnement hostile
- Comprendre et mettre en place une stratégie
- S'appuyer sur le marketing pour vendre
- Maîtriser les concepts de la socio-économie
- S'orienter dans un environnement complexe
- Mettre en place un raisonnement pour aboutir à des préconisations opérationnelles

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Le Master 2 Vente et Management Commercial vise à former des professionnels capables de piloter le développement commercial des organisations et d'accompagner leur croissance dans des environnements complexes et compétitifs :

- Ingénieur commercial ;
- Responsable commercial ;
- Business Developer ;

- Key Account Manager ;
- Responsable des ventes ;
- Chef des ventes ;
- Directeur commercial (après expérience) ;
- Consultant en performance commerciale.

Programme

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le Master 2 Vente et Management Commercial est un parcours du **Master Marketing, Vente**.

- Début des cours en septembre
- Les enseignements sont assurés par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée l'alternance
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :
Master 2 : 448h de cours

Le contenu du Master 2 Vente et Management Commercial

Semestre 3

UE1 - Vendre et Négocier (6 ects)
Contenu
- 06320222 - Vendre et Négocier (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Stratégie, Marketing et Marketing Digital (6 ects)
Contenu
- 06240733 - Stratégie, Marketing et Marketing Digital (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Construire la commercialisation d'un produit, d'un service en mode projet (6 ects)
Contenu
- 06240734 - Construire la commercialisation d'un produit, d'un service en mode projet (CM : 40h - 6 ects)

UE4 - Management d'équipe et Leadership (6 ects)
Contenu
- 06240735 - Management d'équipe et Leadership (CM : 40h - 6 ects)

UE5 - Cours Elearning (1 cours) + cours spécialité (1 cours) (6 ects)
Contenu
- 06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations (Formation et Certification CforCSR©) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06320223 - Négociation interculturelle et Commercialisation internationale (CM : 20h - 3 ects)

UE6 - Professionnalisation
Contenu
- 99020505 - Tutorat collectif (retour d'alternance) (TD : 12h)
- 99020506 - Tutorat individuel (TD : 3h)
- 99040398 - Projets de groupe (TD : 35h)

Semestre 4

UE1 - Raisonner, prendre du recul, prendre en compte la transversalité des organisations (6 ects)

Contenu

- 06220724 - Raisonner, prendre du recul, prendre en compte la transversalité des organisations (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Apporter une solution à un client, Communiquer (6 ects)

Contenu

- 06270180 - Apporter une solution à un client, Communiquer (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Culture Transversale (3 ects)

Contenu

- 06240736 - Culture Transversale (CM : 20h - 3 ects)

UE4 - Séminaire international et projet de fin d'études (5 ects)

Contenu

- 06240736 - Culture Transversale (CM : 20h - 3 ects)

UE5 - Professionnalisation

Contenu

- 99020507 - Tutorat collectif (retour d'alternance) (TD : 12h)
- 99020508 - Tutorat individuel (TD : 7h)
- 99040399 - Projets de groupe (TD : 35h)

UE6 - Stage et mémoire (10 ects)

Contenu

- 06290795 - Méthodologie du mémoire (2h mention) (CM : 2h)
- 06290810 - Méthodologie du mémoire (2h spécifiques parcours) (CM : 2h)
- 99011112 - Mission de professionnalisation (note de l'entreprise) (2 ects)
- 06290799 - Mémoire (75%) et soutenance (25%) du mémoire de fin d'études (8 ects)