

# 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.

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 Master 2 Vente et Management Commercial 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 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.

## 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) :

Marcelle MOUNDANGA,  
Gestionnaire de Scolarité  
iae-apprentissage,  
mastervente@univ-lyon3.fr

### Formation Continue

## Les plus de la formation :

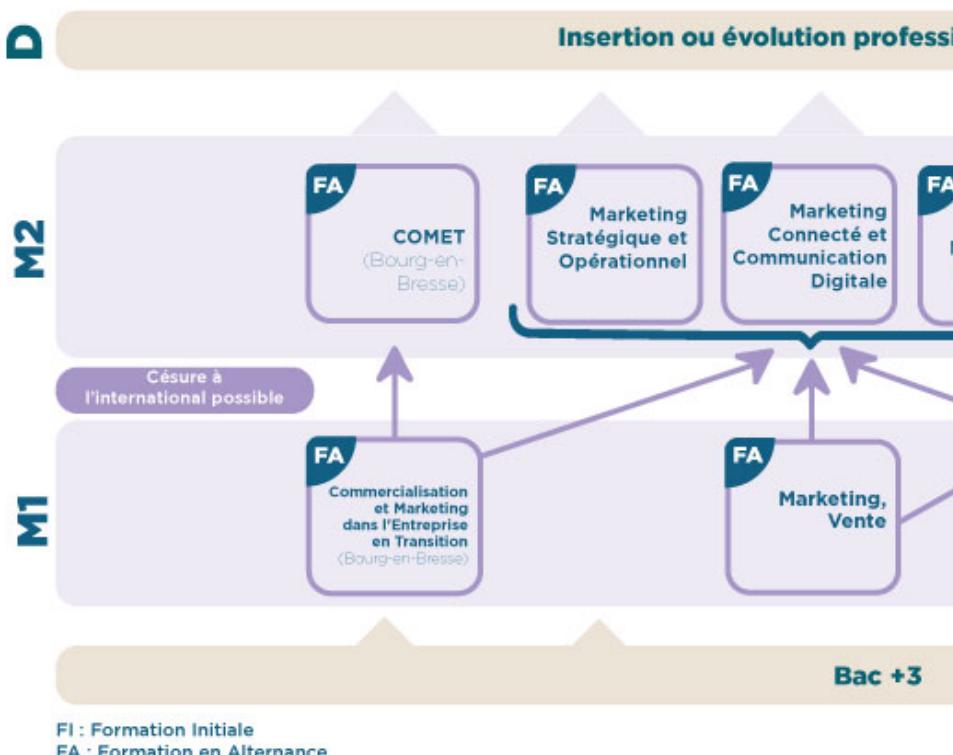
- Formation classée **4ème** dans le Top 15 national des meilleurs **Masters Vente, Négociation Commerciale et Business Development**, Eduniversal 2025, et **2ème dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes** des meilleurs **Masters Vente et négociation**
- Des excellents taux d'insertion professionnelle
- Des enseignements de management socioéconomique appliqués à la vente et à la fonction commerciale sur base des recherches universitaires les plus avancées

## 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.

(professionnels en reprise d'études) :

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

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 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)
- Projet 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



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

**iaelyon School of Management**

**iaelyon School of Management**  
Université Jean Moulin Lyon 3  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

**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 former des commerciaux de haut niveau aptes à négocier dans des environnements complexes :**



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

**iaelyon School of Management**

**iaelyon School of Management**  
Université Jean Moulin Lyon 3  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

- Ingénieur d'affaires,
- Commercial grand compte,
- Ingénieur technico-commercial,
- Chef de marché,
- Responsable d'agence bancaire
- Category Manager
- Manager Commercial
- ...

**Ces fonctions peuvent évoluer vers l'encadrement commercial :**

Directeur des ventes, Chef des ventes, Directeur commercial.



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

**iaelyon School of Management**

**iaelyon School of Management**

Université Jean Moulin Lyon 3  
1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

# 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-rechercheurs 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)