

DIPLOME
NATIONAL DE
MASTER
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

MASTER 2

VENTE ET
MANAGEMENT
COMMERCIAL



“ Voir grand c’est un état d’esprit, c’est faire aujourd’hui ce que tous feront demain ”

Basile - Étudiant à l'iaelyon

think
large



LE DIPLÔME EN BREF

“ Maîtriser la fonction commerciale dans un contexte concurrentiel de plus en plus exigeant ”



**Marc
BONNET**



**Olivier
DURET**

Responsables
pédagogiques

ALTERNANCE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

MASTER 2 Vente et Management Commercial

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.

LES + DE LA FORMATION

- + Master classé parmi les meilleurs Masters, M.S., MBA dans le classement Eduniversal 2020
- + Des excellents taux d'insertion professionnelle
- + Organisation de la « Journée de la Vente », challenge de négociation annuel
- + Des enseignements de management socio-économique appliqués à la vente et à la fonction commerciale sur la base des recherches universitaires les plus avancées



PROGRAMME

SEMESTRE 3 (279 H)

Développement personnel et expression 1 - Techniques de négociation 1 - Stratégie et marketing général - Contrôle de gestion et analyse des données - Techniques de négociation 2 - Gestion des conflits - Plan d'action et management commercial - Anglais 1- Gestion de projet 1 - Fonction vitale de vente en équipe - Management socio-économique 1 - Alternance - Séminaire international.

SEMESTRE 4 (257 H)

Négociation interculturelle et commercialisation internationale - Anglais 2 - E-Business et ERP - Gestion de projet 2 - Insertion professionnelle - Conduite de réunion et assertivité - Merchandising et droit commercial - Technique d'achat - Stratégies proactives et veille stratégique - Développement personnel et expression 2 - Management socio-économique des équipes 2 - Mémoire et méthodologie de recherche - Tutorat individuel - Alternance en entreprise.



LE MASTER VU DE L'INTÉRIEUR



**Mattis
PEPIN**

Étudiant
du Master

Mon choix s'est porté sur le Master 2 Vente et Management Commercial pour trois raisons. La première force du Master est l'alternance, qui permet d'allier évolution théorique et pratique. La deuxième est la qualité de l'enseignement apporté par des professionnels aux parcours et expertises enrichissantes, notamment en techniques de négociations. Et le troisième atout est la cohésion de la promotion grâce à l'effectif restreint, les travaux de groupes et les projets communs. La promotion organise chaque année la Journée de la Vente, un challenge de négociation reconnu en Rhône-Alpes et au-delà. Cette aventure d'un an demande une implication forte, mais assure un développement autant professionnel que personnel.



**Margot
NOVÉ-
JOSSE-
RAND**

Diplômée
Contract Manager,
Canon France

L'atout principal de ce Master est qu'il est proposé en alternance, ce qui permet d'allier la théorie à la pratique. Le programme m'offrirait la possibilité de finaliser ma scolarité tout en ayant un pied dans l'entreprise.

Le contenu des cours dispensés dans le cadre de ce Master est riche et complet. Les enseignements m'ont permis de mettre en place des actions concrètes d'amélioration au sein de mon entreprise et de parfaire mes connaissances en matière de management commercial. Les avantages que j'en tire aujourd'hui résident dans le fait que j'ai pu évoluer au sein d'une entreprise pendant un an, tout en continuant mon cursus universitaire. Cela m'a enrichi professionnellement. Aujourd'hui, je suis toujours dans la même entreprise et je m'apprête à démarrer un nouveau poste en tant que Contract Manager.

Débouchés professionnels

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.

Spécificités de la formation

Le Master 2 Vente et Management Commercial intègre également des participants de Formation Continue ou en contrat de professionnalisation. **Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).**

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN BREF

BÉNÉFICIAIRE	Jeunes de 16 à 29 ans révolus (les plus de 29 ans sous certaines conditions)			
ENTREPRISES	Tous les employeurs du secteur privé et organismes publics			
REMUNERATION MINIMALE	Ancienneté dans le contrat	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
	1ère année	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
	2ème année	51% du SMIC	61% du SMIC	
	3ème année	67% du SMIC	78% du SMIC	
	Pour le public : lorsque l'apprenti prépare un titre ou diplôme de niveau III, il bénéficie de la rémunération minimale réglementaire, majorée de 20 points (cela peut également s'appliquer aux niveaux I et II)			
AIDES AUX ENTREPRISES*	<ul style="list-style-type: none"> • Exonération totale ou partielle de charges patronales • Aides de l'Agefiph : Tout employeur embauchant en contrat d'apprentissage une personne en situation de handicap peut effectuer une demande directement auprès de l'Agefiph 			

(*) Conditions spécifiques d'attribution

Le Master 2 Vente et Management Commercial

FORMATIONS REQUISES

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.

CONDITIONS D'ACCÈS

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 TOEIC ou TOEFL.
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.

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'APPRENTISSAGE

- 536 heures de formation
- Le Master se déroule sur 1 an et commence mi-septembre avec 2 semaines de cours pour acquérir les fondamentaux
- Alternance toute l'année : 32 semaines en entreprise
- Soutenance du mémoire en septembre de l'année A+1
- Rythme de l'alternance : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation à l'iaelyon



Le management des entreprises et des organisations au Centre Euginov

Le Centre Euginov - iaelyon a pour objectif de développer une offre originale et différenciée dans le domaine des formations en management, et de mettre en oeuvre des pédagogies correspondant aux choix de l'alternance dans le cadre de parcours individualisés.



Les formations sont organisées sous forme d'une alternance adaptée à un rythme professionnalisant. L'alternance peut se faire sous contrat de professionnalisation. Le Centre Euginov propose une Licence sélective, deux parcours de Master 1 et huit parcours de Master 2.

CONTACT

Scolarité Formation Professionnelle
iae-apprentissage.mastervente@univ-lyon3.fr
Tél : 04 78 78 75 41

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

Adresse postale : 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 Lyon Cedex 08

Tél : 04 78 78 70 66 - iae.univ-lyon3.fr - Thinklarge.fr



iaelyon
SCHOOL OF MANAGEMENT

UNIVERSITÉ LYON III
JEAN MOULIN