

DIPLOME
D'ÉTAT
CONTRÔLÉ

MASTER 2

MANAGEMENT ET
DIRECTION COMMERCIALE

FORMATION CONTINUE

“ La volonté de
penser autrement... ”

Sonia - Master 2 Management et Direction Commerciale
Formation Continue

think
large

LE DIPLÔME
EN BREF

“ S'appuyer sur l'expérience professionnelle pour développer les compétences ”



**Damien
ODET**
Responsable
pédagogique

FORMATION CONTINUE

MASTER 2 Management et Direction Commerciale

Le Master 2 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.

Cette formation s'appuie sur les acquis professionnels des participants et permet de développer leurs compétences par des enseignements issus des recherches universitaires les plus récentes.

La pédagogie mise en œuvre est le fruit de la collaboration d'enseignants chercheurs de haut niveau et de professionnels experts du management commercial.

PROGRAMME

LES + DE LA FORMATION

- + L'organisation des cours le vendredi après-midi (occasionnellement sur la journée) et samedi matin est compatible avec une activité professionnelle
- + Le réseau des diplômés, fédéré autour d'une association
- + Une pédagogie interactive permettant un réel partage des compétences
- + La diversité des participants est une source d'enrichissement complémentaire par les échanges et la confrontation qu'elle permet

MAÎTRISER LES ENJEUX FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET COMMERCIAL (144H)

- Stratégie et Marketing
- Economie Générale
- Pilotage d'activité : Gestion financière et commerciale - Prise de décision - Conduite de projets
- Développement à l'international : Technique d'internationalisation - Négociation interculturelle - Séminaire international et Anglais

EXCELLER EN MANAGEMENT COMMERCIAL (118)

- Animation d'équipe : Team building - Management d'équipe et gestion des compétences - Gestion des situations managériales complexes
- Management de l'action commerciale : Le plan d'action commercial - Analyse et prévision des ventes - Pilotage de la satisfaction clients
- Techniques et outils de commercialisation et communication digitale
- Stratégie et techniques d'achat

DÉVELOPPEMENT DES POTENTIELS PERSONNELS (78H)

- Techniques orales d'expression et de négociation
- Gestion des conflits, du stress et connaissance de soi
- Organisation personnelle
- Méthodologie de mémoire



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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...

Organisation pédagogique

MÉTHODES D'ANIMATION

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
- Echanges 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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation comprend :

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



LE MASTER VU DE L'INTÉRIEUR



**David
BOUJEON**

Directeur Commercial
SESALY SAS

Etant en déjà en poste de directeur commercial depuis plusieurs années, un besoin en formation s'est fait sentir car la taille de l'entreprise évoluant, j'avais atteint mes limites en management et en pilotage.

Ce programme exigeant m'a permis de gagner tout d'abord en sérénité, grâce aux outils et méthodes acquis pendant la formation. En outre, le partage avec les autres membres de la promotion s'est avéré extrêmement riche et s'inscrit dans la durée.

La richesse et la diversité des thèmes abordés apportent une connaissance complète pour un directeur commercial (ou dirigeant d'entreprise).

Cela permet de se positionner non pas seulement comme un responsable commercial, mais comme un membre du Codir de l'entreprise.



**Alexis
COHEN**

Responsable Commercial
Louineau

J'ai choisi ce Master pour monter en compétence avant d'intégrer la direction du service commercial de mon entreprise.

Cette année passée à l'iaelyon m'a permis d'aborder cette transition sereinement et de démarrer avec tous les outils nécessaires pour réussir et apporter rapidement de la plus-value à l'équipe commerciale. J'ai également acquis une vision plus moderne de la vente, en particulier grâce à l'alignement entre les équipes marketing et commerciale qui permet de gagner en efficacité et en cohérence vis-à-vis des clients et prospects.

Aujourd'hui, je conduis la restructuration de l'organisation commerciale de mon entreprise en collaboration avec l'ensemble des responsables de service et notre PDG.

L'un des points forts de la formation est la proximité : les promos sont à taille humaine ce qui permet de créer un lien fort entre les étudiants et les professeurs !

Formation Continue, Master 2 Management et Direction Commerciale

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Calendrier** : de septembre à juillet sur une année
- **Rythme** : La formation est dispensée le vendredi de 14h à 20h (occasionnellement le matin) et le samedi de 8h à 14h, chaque semaine
- **Lieu de la formation** : Campus Manufacture des Tabacs - Université Jean Moulin (Lyon 8ème)
- **L'effectif d'une promotion ne dépasse pas 20 personnes.** Un minimum de participants inscrits est nécessaire pour l'ouverture d'un cycle.

PUBLIC CONCERNÉ

Ce diplôme s'adresse exclusivement à des professionnels en activité ou porteurs d'un projet. Il cible des commerciaux à potentiel ayant des perspectives d'évolution à court terme. Il leur est demandé d'avoir exercé des fonctions commerciales pendant 3 années au minimum, leur formation d'origine n'étant pas discriminante.

CONDITIONS D'ACCÈS

Le processus de sélection :

Il 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

+ iaelyon School of Management, un acteur majeur de la formation tout au long de la vie

L'**iaelyon** propose quatre types de programmes dédiés aux professionnels, couvrant toutes les fonctions clés de l'entreprise (management, finance, marketing et vente, Ressources Humaines, achats,...) :

- Des formations diplômantes : Masters, MBA, Licences Professionnelles, Diplômes d'Université et Executive DBA (Doctorate in Business Administration)
- Un dispositif V.A.E (Validation des Acquis de l'Expérience)
- Des formations courtes
- Des formations intra-entreprise et sur-mesure.

CONTACT

Formation Continue
contact.iaefc@univ-lyon3.fr
Tél : 04 78 78 71 88

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

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

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

