

Master

Marketing et Vente, option Commercial Business Developer

Ce parcours vise à développer des compétences dans le domaine de l'ingénierie commerciale relative à la fonction de 'business developer'. Au-delà de la maîtrise des techniques commerciales, garantie par son ancrage professionnel, la formation cherche à développer les qualités d'autonomie des étudiants dans la prise de décision, par le caractère pluridisciplinaire des enseignements et la mise en œuvre d'une méthodologie universitaire appliquée à des problématiques de développement de l'activité économique de l'entreprise.

Organisation de la formation

Le M1 Commercial Business Developer vise à développer des compétences dans le domaine de l'ingénierie commerciale. Il permet l'accès à deux M2 (M2 Commercial Business Developer et M2 Commerce des Vins et Spiritueux).

› Parcours Commercial Business Developer :

Alternance Outre la formation aux principes et outils du management commercial, le parcours 'Commercial - Business Developer' accorde une place significative à la maîtrise des langues vivantes appliquées au contexte commercial. Ce parcours permet d'offrir une formation étendue aux étudiants, dans laquelle chacun d'entre eux pourra développer des compétences dans le développement de l'activité commerciale de l'entreprise en France et à l'international.

› Parcours Commerce des Vins et Spiritueux :

Ce parcours est une réponse à une double opportunité : d'une part, une profonde mutation du secteur vin et spiritueux qui aboutit à de nouvelles pratiques commerciales remplaçant des habitudes quasi séculaires ; d'autre part, la nécessité de disposer de cadres commerciaux compétents susceptibles de prendre en compte ces différentes mutations, d'anticiper des changements et de participer à la régulation du secteur.

Ces mutations se retrouvent à trois niveaux d'analyse : l'internationalisation du couple produit-marché, l'émergence de nouveaux modes de distribution, la notoriété et l'importance des vins de Bordeaux. Les différentes mutations appellent inévitablement à la formation de cadres de haut niveau qui seront les plus à même de répondre aux nouveaux enjeux concurrentiels.

Objectifs du Master

Les objectifs du Master sont de former aux fonctions d'encadrement dans les domaines du commerce, de la vente et du développement d'entreprise. Il s'agit également de construire des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipes, d'intégrer à la connaissance théorique, des pratiques actuelles et émergentes du commerce et de la vente et de mettre les étudiants en situation professionnelle.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

› M1 Commercial Business Developer (possible en alternance) :

Stratégie marketing
Négociation commerciale
Techniques de vente
Business Development
Fondements du management financier
Droit de la concurrence et de la consommation
Management stratégique
Serious game
Anglais de spécialité - Commerce
Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand)
Distribution et merchandising
Stratégie d'internationalisation
Analyse de données commerciales
Management de la chaîne logistique
Méthodes et recherche
Conduite d'entretien et communication interne

› M2 Commercial Business Developer : (possible en alternance)

Management Commercial
Management des implantations à l'international
Stratégie de distribution
Leadership et management des équipes commerciales
Management interculturel
CRM et marketing direct
Marketing digital
Anglais de Spécialité - Commerce
Management de la chaîne logistique
Achats et négociation à l'international
Management financier
Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand au choix)

› M2 Commerce des Vins et Spiritueux:

Vin cultures et sociétés
International wine markets
Négociation et management commercial des vins et spiritueux
Stratégie de distribution et relation fournisseur
Marketing du vin et des spiritueux
Wine business
Geo-économie des vins et spiritueux
De la viticulture à l'oenologie

Ouverture professionnelle

- › **En M1** : stage obligatoire d'une durée de deux à quatre mois.
- › **En M2** : stage obligatoire d'une durée de six mois ou activité professionnelle en alternance.

Carte d'identité de la formation

Mention : Marketing et vente option Commercial Business Developer (CBD).

Niveau de sortie : Master 2.

Public concerné : Formation initiale classique ou en alternance.

Durée et rythme de la formation : Deux ans.

Conditions d'accès :

› En M1 : titulaires d'une licence Economie-gestion, parcours Sciences Commerciales, ou équivalent.

› En M2 : titulaires d'un M1 Commercial Business Developer ou diplômés de niveau équivalent.

La maîtrise de 2 langues vivantes étrangères (LV1 Anglais, LV2 Espagnol ou Allemand) est requise.

› Pour l'apprentissage, les étudiants doivent être âgés de moins de 30 ans à la signature du contrat.

› Les résultats au Score IAE Message sont un élément d'appréciation des candidatures (plus d'infos : www.iae-message.fr).

Volume horaire : 322 h (M1), 248 h (M2 CBD), 400 h (M2 CBD alternance), 240 h (M2 CVS).

Coût de la formation : Droits universitaires.

International : Une mobilité étudiante est possible en M1 (année complète ou un semestre). Le master CBD offre la possibilité aux étudiants de réaliser leur stage de fin d'études à l'étranger, avec l'accompagnement du service relations internationales. Certains enseignements sont dispensés en anglais. Les étudiants ont également une formation dans une deuxième langue vivante (allemand ou espagnol).

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Parcours Commercial Business Developer

- › Business Developer
- › Directeur commercial export
- › Responsable du développement commercial
- › Ingénieur de promotion des ventes
- › Directeur des ventes internationales
- › Acheteur / acheteur international
- › Responsable achats et logistique

Parcours Commerce des Vins et Spiritueux :

- › Directeur marketing dans la filière viticole
- › Chef de produit viticole
- › Directeur commercial export dans la filière viticole
- › Responsable du développement commercial dans la filière viticole
- › Ingénieur de promotion des ventes dans la filière viticole
- › Directeur des ventes internationales dans la filière viticole
- › Acheteur / acheteur international dans la filière viticole
- › Responsable achats et logistique dans la filière viticole

Contacts & infos pratiques

+ d'infos

www.iae-bordeaux.fr



Lieu de la formation : IAE Bordeaux - 35 avenue Abadie - 33072 Bordeaux cedex



Modalités d'admission : Dossier de candidature et entretien de motivation, test Score IAE Message.

Pré-inscriptions sur le site www.iae-bordeaux.fr / Rubrique « Candidater »



Contact : 05 56 00 97 20 - m1cbd-iae@u-bordeaux.fr