Master Mention Marketing, vente
Parcours Commercial Business Developer

code apprentissage : 13531276 - code RNCP : 35907

Commerce
Marketing
Distribution

Institut d'administration des entreprises et métiers du management

Code UAI : 0333400S
35 Avenue Abadie
33072 Bordeaux Cedex

Lieu de formation :
IAE BORDEAUX - Campus Bastide
35 avenue Abadie
33000 Bordeaux

CONTACT pour la FORMATION

Amélie VILLEGER
Responsable de la formation
amelie.villeger@u-bordeaux.fr

CONTACT pour l'ALTERNANCE

Fabienne GERARD
Référente administrative UA IAE Bordeaux
fabienne.gerard@u-bordeaux.fr
ua.iae@u-bordeaux.fr

CONTACT pour l'INSCRIPTION

Gestionnaire de scolarité
Service de scolarité générale IAE
scolg.iae@u-bordeaux.fr
site www.iae-bordeaux.fr / rubrique "candidater"

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 ouvre d'une méthodologie universitaire appliquée à des problématiques de développement de l'activité économique de l'entreprise. En outre, 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.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former aux fonctions d'encadrement dans les domaines du marketing, du commerce et de la vente.
- Former aux concepts et théories du marketing, du commerce et de la vente.
- Développer les capacités et les techniques d'analyse des marchés par la connaissance des méthodes et outils du marketing.
- Développer des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipes.
- Intégrer à la connaissance théorique, des pratiques actuelles et émergentes des métiers du marketing, du commerce et de la vente.
- Mettre les étudiants en situation professionnelle.

COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des logiciels d'acquisition et d'analyse de données avec un esprit critique
- Elaborer la stratégie marketing de l'entreprise
- Définir et piloter le développement d'un site Internet Réaliser des diagnostics internes et externes des situations marketing
- Connaître le ou les champs professionnel(s) associé(s) à la discipline.

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

Cette formation est accessible à l'apprentissage dès la 1ère année de master

Rythme d'alternance :

Master 1 :

De septembre à mars : 2 semaines à l'IAE / 2 semaines en apprentissage en structure employeur.

De avril à mai : 1 semaine/mois à l'IAE, le reste du temps en apprentissage en structure employeur.

De juin à fin août : 100 % en apprentissage en structure employeur avec un accompagnement pédagogique spécialisé si besoin.

Master 2 :

De septembre à février : 2 semaines à l'IAE /2 semaines en apprentissage en structure employeur.

En mars : 1 semaine à l'IAE / 3 semaines en apprentissage en structure employeur.

De avril à fin septembre : 100% en apprentissage en structure employeur avec un accompagnement pédagogique spécialisé si besoin.

Durée du contrat d'apprentissage : 581 h en M1 et 483 h en M2 sur 2 ans

Effectifs : Promotion 2020/2021

M1 = 39 étudiants dont 19 apprenti-e-s à la rentrée dernière soit 49 %,

M2 = 31 étudiants dont 6 soit 19 %

TAUX D'OBTENTION DU DIPLÔME

100 % en M1 sur 2019/2020
97 % en M2 sur 2019/2020

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

64 % en emploi 6 mois après l'obtention du diplôme en 2018, cursus non encore ouvert à l'apprentissage

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Emplois :

- Business Developer Management et gestion de produit
- Management relation clientèle
- Marketing
- Stratégie commerciale
- Management en force de vente
- Communication
- Développement et promotion publicitaire études et prospectives socio-économiques
- Direction des achats
- Achats

Secteurs professionnels :

- Support à l'entreprise
- Commerce, vente et grande distribution
- Communication, média et multimédia

POURSUITE D'ÉTUDES

100 % du M1 au M2

Taux de poursuite d'études : 19 % en M2

LES + DE LA FORMATION

Ce parcours accorde une place significative à la maîtrise des langues vivantes appliquées au contexte commercial.

LA FORMATION en CHIFFRES

- **70 % d'apprentis satisfaits sur 48% de réponses à l'enquête en M2**
- **Un taux de rupture des contrats d'apprentissage très faible : 3 ruptures dont 1 apprenti a retrouvé un contrat sur 2020/2021**
- **1 abandon en cours de formation en 2020/2021**
- **Causes des abandons : changement d'orientation**

CONTENU DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Master 1

Semestre 1

UE 1.1.1 : Stratégie marketing - 4 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 1.1.2 : Négociation commerciale - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.3 : Techniques de vente - 3 ECTS– contrôle continu
UE 1.1.4 : Business Development - 4 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 1.1.5 : Fondements du management financier - 3 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 1.1.6 : Droit de la concurrence et de la consommation (M) - 3 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 1.1.7 : Management stratégique (M) - 3 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 1.1.8 : Serious game (M) - 1 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.9 : Anglais de spécialité - Commerce - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.10 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) - 3 ECTS – contrôle continu
Bonus Sport de 1 à 15 points

Semestre 2

UE 2.1.1 : Distribution et merchandising - 4 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.2 : Stratégie d'internationalisation - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.3 : analyse de données commerciales - 2 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 2.1.4 : Management de la chaine logistique - fondamentaux - 3 ECTS – contrôle terminal, épreuve écrite
UE 2.1.5 : Méthodes et recherche - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.6 : Conduite d'entretien et communication interne - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.7 : Anglais de spécialité - Commerce - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.8 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.9 : Projet tutoré - 3 ECTS – contrôle continu
UE 2.1.10 : Stage - pour les étudiants uniquement - 3 ECTS – contrôle terminal, rapport de stage
UE 2.1.11 : Professionnalisation 61h - pour les apprentis uniquement - 3 ECTS – contrôle terminal, mémoire et travaux
Bonus Sport de 1 à 15 points

Master 2

Semestre 1

UE 1.1.1 : Management commercial - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.2 : Management des implantations à l'international - 2 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.3 : Stratégie de distribution - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.4 : Leadership et management des équipes commerciales - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.5 : Management interculturel - 2 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.6 : CRM et marketing direct - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.7 : Marketing digital - 2 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.8 : Anglais de spécialité - Commerce - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.9 : Management de la chaîne logistique - 3 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.10 : Achats et négociation à l'international - 2 ECTS– contrôle continu
UE 1.1.11 : Management financier - 2 ECTS – contrôle continu
UE 1.1.12 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) - 2 ECTS – contrôle continu
Bonus Sport de 1 à 15 points

Semestre 2

UE 2.1.1 : Projet tutoré - 3 ECTS
UE 2.1.2 : Professionnalisation 151,50h - pour les apprentis uniquement - 27 ECTS – contrôle terminal, mémoire, soutenance et travaux
UE 2.1.3 : Stage - pour les étudiants uniquement) - 27 ECTS – contrôle terminal, mémoire et soutenance ou
UE 2.1.4 : Mémoire de recherche - pour les étudiants uniquement - 27 ECTS - contrôle terminal, mémoire et soutenance
Bonus Sport de 1 à 15 points

Les UE peuvent être validées de manière indépendante. Leur validation est obtenue pour 4 ans.

CONDITIONS D'ACCES

Entrée en Master 1

Diplômes et équivalents : Titulaires d'une licence d'enseignement général ou d'un diplôme de niveau équivalent, représentant 180 crédits ECTS validés.

La maîtrise de 2 langues étrangères (LV1 Anglais et LV2 Espagnol ou Allemand) est requise. Aucune dérogation n'est possible.

Parcours-types antérieurs : Licence de sciences économiques, Licence en sciences politiques et juridiques, Licence de sciences de gestion, Licence d'administration économique et sociale, Licence d'économie et gestion, Licence de mathématiques appliquées et sciences sociales. Parcours soumis à capacité d'accueil, se fait sur examen de dossier et entretien du candidat

Entrée en Master 2

Etre titulaire d'un M1 Commercial Business Developer ou diplômes de niveau équivalent.

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

Test Score IAE-Message

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

International

Une mobilité étudiante est possible en M1 (année complète ou 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 de l'IAE.

Certains enseignements sont dispensés en anglais.

Les étudiants ont également une formation dans une deuxième langue vivante (allemand ou espagnol)

COÛT DE LA FORMATION

- **Secteur privé :**

  Alignement sur le niveau de prise en charge par l'OPCO sans reste à charge pour l'entreprise défini par les branches professionnelles (France compétences)

- **Secteur public territorial :**

  6700€ dont 3350€ pris en charge par le CNFPT + 3350€ de reste à charge pour la structure

- **Secteur public autre :**

  7372€ par année de formation

MODALITÉS D'INSCRIPTION

m1cbd-iae@u-bordeaux.fr
m2cbd-iae@u-bordeaux.fr

APPRENTI-E EN SITUATION DE HANDICAP

Le CFA de l'Université de Bordeaux doit accueillir dans les meilleures conditions les apprenti-es en situation de handicap.

Le service PHASE propose un aménagement de la scolarité pour les étudiants à besoins spécifiques et offre un accompagnement personnalisé pour favoriser la réalisation de projet d'études. Une convention entre le CFA Université de Bordeaux et le SRFPH Aquitaine (Schéma Régional pour la Formation des Personnes Handicapées) a été signée.

Un référent handicap est désigné au sein du CFA de l'Université de Bordeaux, pour accompagner les apprenti-es à besoins spécifiques. Il assure le lien entre l'apprenti-e et le service PHASE de l'Université de Bordeaux.