Formation Continue - 2021/2022

MASTER 2 BUSINESS DEVELOPMENT

Responsables de formation : Jean-François Etienne

Objectifs

Le **Master Business Development** de l'IAE a pour objectif de former des cadres, aptes à mettre en œuvre concrètement les stratégies commerciales et marketing opérationnel de leur entreprise à l'ère du digital.
Les méthodes pédagogiques sont multiples : les enseignements, à la fois pratiques et théoriques, s'appuient sur de nombreuses études de cas et la réalisation de projets individuels et/ou collectifs.
Cette formation est classée 3ème meilleur Master, MS, MBA de France dans sa discipline management de la distribution : Classement des masters en management de la distribution.

Débouchés

Les postes occupés à la sortie du Master sont : Responsable marketing opérationnel, Chef de projet marketing opérationnel, Category manager, Responsable du développement d'enseignes, Business développeur, Assistant développement de concept / Univers, Trade marketing, Responsable affiliation et partenariats, Animateur du réseau commercial, mais aussi Chef de produit ou Chef de secteur.

Compétences développées

Le diplômé est capable de :

- Maîtriser l'écosystème du marketing dans les entreprises : fonctions, missions et organisations ;
- Maîtriser et piloter l'interface entre les directions marketing et les directions commerciales avec les unités opérationnelles ;
- Piloter la mise en œuvre de la stratégie marketing et la politique commerciale ;
- Savoir mesurer et contrôler la performance commerciale ;
- Comprendre le fonctionnement et les enjeux de la vente multicanal ;
- Savoir manager les projets complexes en mode transverse.

Approche pédagogique

L'équipe des enseignants du Master est composée de professeurs des universités, de maîtres de conférences et de professionnels. Le lien entre théorie et pratique est une réalité forte du master. Les effectifs du Master sont d'environ 25 étudiants par promotion, permettant une pédagogie active et un bon niveau d'encadrement. L'alternance entre les cours et l'entreprise permet à l'apprenti une mise en application immédiate des enseignements dispensés.

Admission

L'accès en **Master Business Development** se fait en deux temps :

- **Admissibilité** : sélection effectuée sur la base du dossier (notes au cours des études supérieures, expérience professionnelle, activités annexes…).
- **Admission** : un entretien de motivation, mené par deux enseignants du Master.

CONTACT

Accompagnateur de la formation continue
Aurélie Saint-Hilaire - fc-iae@u-pec.fr

www.iae-eiffel.fr

Chiffres Clés

2%	96%	73%	100%
Taux de sélectivité 2020/2021	Taux de réussite 2018/2019	Insertion à 6 mois Promo de 2018/2019	Des stagiaires recommandent la formation

Volume annuel	Tarif
400h en présentiel **1 281h en entreprise** (stage alterné ou contrat de professionnalisation)**	**6300 € ***

Version 21/01/2021

Prérequis

- Maîtriser les concepts et les méthodes de base de la gestion, et du commerce ou suivre un module passerelle dans ces domaines.
- Avoir acquis une expérience de la fonction commerciale ou des compétences facilitant la vente d'un produit.
- Avoir le baccalauréat ou un diplôme équivalent ou obtenir le droit d'entrer en formation par le biais de la procédure de validation des acquis professionnels (VAPP)

Contenu pédagogique

UE	Matières	Nb d'heures	ECTS
UE 1 Penser le marketing opérationnel	Category management	14	11
	Géomarketing	10,5	
	Gestion de l'interface marketing/vente	20	
	Marketing digital et innovation	28	
	Marketing du point de vente	17,5	
	Marketing opérationnel	14	
	Retail digital	17,5	
UE 2 Comprendre son environnement d'affaires	Analyse des données clients	28	10
	Environnement juridique des affaires	14	
	Ethique des affaires	14	
	Techniques de négociation	21	
UE 3 Savoir exploiter les opportunités d'affaires	Accompagnement entrepreneur	17,5	9
	Analyse de la performance commerciale	16	
	Changement du modèle économique d'une multinationale	10,5	
	Concevoir et tester un modèle économique	17,5	
	Impact du digital sur les modèles économiques	10,5	
	Management de projet complexe	10,5	
UE 4 Piloter les réseaux commerciaux	Logistique	14	10
	Management d'équipe	14	
	Management des acteurs de projet	10,5	
	Management des SI	17,5	
	Pilotage de la fonction commerciale	17,5	
	Stratégie de distribution à l'ère du cross canal	24,5	
UE 5 Eprouver ses pratiques professionnelles	Méthodologie du mémoire	21	20
TOTAL		**400**	**60**

Points forts

Un corpus académique au service de la pratique marketing et commerciale

Une formation équilibrée entre marketing et développement commercial

La méthodologie au cœur des enseignements

Un large réseau de diplômés actifs

Validation de la formation

L'acquisition des connaissances et compétences est évaluée pour chaque UE par un contrôle continu et régulier (épreuves qui peuvent être écrites, orales ou pratiques). La rédaction d'un mémoire de recherche est également demandée, il donne lieu à une soutenance.
Le master est délivré aux stagiaires qui ont obtenu une moyenne minimum de 10/20 à chaque UE ainsi qu'au mémoire.

Calendrier

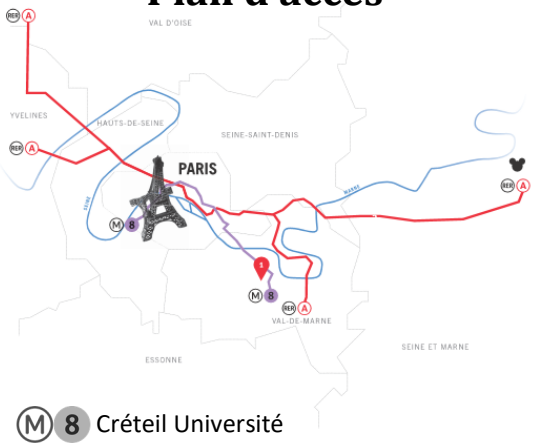
De septembre à septembre
(12 mois)

Rythme :
Cours les vendredis et 5 semaines complètes

Lieu de formation

Campus de Créteil
Place de la porte des champs
94010 Créteil cedex

Plan d'accès



M 8 Créteil Université

Certifications

Codes

Fiche RNCP : 31501
Datadock : 0010071

* Pour plus d'informations sur le tarif et les financements, merci de contacter le service formation continue

** Dérogation possible sous réserve de validation par le responsable de formation

Version 21/01/2021