



Master Management Parcours Management & Commerce

Diplôme **Master**

Domaine d'étude **Droit, Economie, Gestion**

Mention **Management**

Parcours **Management & Commerce**

Fiche RNCP35917



Ce Master en alternance est délivré au sein de l'IAE de Saint-Etienne par le département Management. **Ce diplôme d'État** de niveau **bac +4 et bac +5**, valide une compétence disciplinaire et professionnelle acquise au long d'un cursus sélectif.

Objectifs

La formation prépare à l'exercice de responsabilités managériales dans les différents métiers liés au commerce, et au marketing multicanal.

Les objectifs de ce Master sont :

- > Développer des compétences managériales et commerciales
- > Comprendre et analyser les évolutions du secteur du commerce et de la distribution multicanal (canaux interdépendants tels que magasins, Internet, mobile, Drive...)
- > S'approprier les outils et concepts liés aux différentes spécialités de gestion (marketing, gestion RH, logistique, qualité, stratégie, contrôle de gestion...)
- > S'approprier les règles législatives propres au secteur du commerce et de la distribution
- > Développer des soft skills (motivation, écoute, bienveillance, organisation, agilité, professionnalisme,...)
- > Intégrer les enjeux de développement durable dans le management et le commerce (management durable, RSE, commerce alternatif, innovations durables)

Les alternants du Master M&C travaillent dans des entreprises de toutes tailles (Grandes entreprises, PME et TPE), dans le secteur du commerce et effectuent des missions diverses. Voici quelques exemples :

- > Développement commercial
- > Achat
- > Marketing / Communication
- > Études de marché
- > Logistique

> etc...

Pour qui ?

Public visé

Attendus :

- > Être titulaire d'une Licence ou d'un diplôme ou titre reconnu au grade de Licence ou admis en équivalence dans les champs disciplinaires des licences conseillées avec une majorité de cours en gestion et/ou une expérience professionnelle significative en management.
- > Capacité de raisonnement et d'analyse.
- > Maîtrise du français.
- > Justifier - pour une personne en reprise d'études - d'une expérience en management suffisante validée par une procédure VAPP.
- > Formation continue et VAE, contactez le service de [formation continue](#)

Pré-requis

Recommandés :

- > Être détenteur d'un diplôme dans le domaine de la gestion (marketing, GRH, SI, qualité, production, etc.) de niveau immédiatement inférieur au niveau d'entrée demandé (par exemple: Bac+4 minimum en gestion pour une entrée en M2)
- > Être détenteur d'un diplôme de niveau inférieur hors gestion (sciences de l'ingénieur, Lettres, etc.) sous réserve d'acquis en gestion suffisants (via l'expérience professionnelle et/ou un suivi minimal d'enseignements de gestion dans le parcours initial)

Conditions d'admission

Critères généraux d'examen des candidatures :

- > Résultats scolaires
- > Expérience professionnelle
- > Expérience à l'étranger
- > Investissement associatif
- > Cohérence du projet avec la formation
- > Score IAE Message

ATTENTION :

Pour la phase principale d'admission, vous devrez être en mesure de fournir les résultats au score IAE Message **au plus tard le 24 mars.**

Modalités de candidature :

- > Dossier
- > Entretien

Possibilité de percevoir une **bourse d'excellence IAE**. Ces bourses concernent les étudiants souhaitant suivre un Master 2 sur critères d'excellence scientifique et sous condition d'un projet professionnel clairement orienté vers la recherche.

Plus d'infos

- > [Préparer sa candidature en Master](#)

COMMENT CANDIDATER ?

[Pour candidater en master 1 : dates et procédure](#)

[Pour candidater en master 2 : dates et procédure](#)

Veillez noter que l'obtention du [Score IAE Message](#) est obligatoire pour candidater en master 1.

Compétences

- > Définir une stratégie commerciale
- > Développer et gérer commercialement un produit, un service, une activité
- > Gérer une distribution multicanal et omnicanal
- > Implanter, gérer et animer un point de vente ou un réseau de distribution (BtoB, BtoC)
- > Vendre, acheter et négocier avec les clients/fournisseurs
- > Manager une équipe de commerciaux
- > Anticiper et accompagner les changements de comportement d'achat des consommateurs
- > Mettre en place des solutions logistiques et technologiques adaptées (digitalisation)
- > Établir et suivre des indicateurs de gestion pour piloter une activité dans une démarche de performance globale

Et après ?

Poursuites d'études

Enquête DPAIQ - Université Jean Monnet

Le devenir des étudiants diplômés de Master promotion 2017

Nombre de diplômés : 1 en initial, 14 en alternance, 13 en formation continue et reprise d'études

- aucun diplômé sur 10 répondants n'a poursuivi ou repris des études au cours des 30 mois qui ont suivi l'obtention du Master.

Débouchés

Des postes à responsabilités et des débouchés professionnels dans tous les domaines de gestion :

- > Direction commerciale
- > Direction de point de vente, responsable d'exploitation
- > Business developer
- > Responsable réseau
- > Responsable des ventes, chef de secteur
- > Acheteur
- > Responsable logistique
- > Customer relation manager / Customer experience manager
- > Chef de produit
- > Category Manager
- > Ingénieur commercial, chargé d'affaires
- > ...

Programme

MAQUETTE DU MASTER MANAGEMENT & COMMERCE 2024-25
sous réserve de son acceptation en CFVU

M1 SEMESTRE 7	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
UE1. Communication dans un environnement multiculturel	5	54	5
LV 1 Anglais		40	
Communication et Leadership		14	
UE2. Marketing et Vente	5	49	5
Comportement et psychologie du consommateur		14	
Technique de Vente		21	
Merchandising		14	
UE3. Management des acteurs du Commerce	5	49	5
Management d'équipe		17,5	
Gestion des compétences		14	
Gestion de projets		17,5	
UE4. Management des process opérationnels	5	45,5	5
Achat		14	
Logistique de distribution		17,5	
Processus qualité		14	
UE5. Management stratégique et financier des entreprises	5	28	5

du secteur du commerce			
Analyse stratégique		14	
Contrôle de gestion		14	
UE6. Commerce omnicanal	5	42	5
Système d'information multicanal		14	
E-marketing		14	
Plan de communication (digital)		14	
M1 SEMESTRE 8	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
UE7. Pratique professionnelle et réflexivité	30	114	
Expérience en entreprise	9	–	9
Rapport professionnel	9	–	9
Mémoire de spécialité	9	–	9
Groupe de projet et engagement sociétal OU	2	24	3
Recherche en Management		34	3
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21	0
Conférences des partenaires		14	0
Rencontres du management		7	0
Ateliers thématiques		7	0
Insertion Professionnelle		7	0

Heures de cours: 381,5h

Travaux de groupe, projet collectif, rapport de fin d'études, participation aux conférences des partenaires : 68,5 h

Total Crédits ECTS : 60

Total heures de formation : 450 h

M2 SEMESTRE 9	Crédits ECTS	Nombre d'heures
UE8. Communication dans un environnement multiculturel	5	54
LV1 Anglais		40
Communication		14
UE9. Marketing et Vente	5	56
Management de la relation client		14
Category Management		14
E-commerce et expérience client		14
Négociation		14
UE10. Management des acteurs du commerce	5	35
Audit Social		14
Management d'équipe		14
Management Bienveillant et Qualité de vie au travail		7
UE11. Pilotage des entreprises du secteur du commerce	5	45,5
Supply Chain Management		17,5
Gestion des flux financiers		14
Business Intelligence		14
UE12. Conception de projets	5	28
Audit de projet		14
Commerce alternatif		14
UE13. Innovation et développement	5	42

Entrepreneuriat		14
Marketing de l'innovation		14
Business Model		14
M2 SEMESTRE 10	Crédits ECTS	Nombre d'heures
UE14. Pratique professionnelle et réflexivité	30	114,5
Expérience en entreprise	9	–
Rapport professionnel	9	–
Article de recherche	9	–
Groupe de projet et engagement sociétal OU	2	38
Recherche en Management OU)		24
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21
Recherche en Sciences de Gestion		10,5
Rencontres du management		7
Ateliers thématiques		7
Insertion professionnelle		7

Heures de cours: 375 h

Travaux de groupe, projet collectif, rapport de fin d'études, participation aux conférences des partenaires : 75 h

Total Crédits ECTS : 60

Total heures de formation : 450 h

Calendrier



La formation se déroule en **alternance** sur 2 ans avec un rythme moyen de 2 semaines en entreprise et 2 semaines à l'IAE avec tous les mercredis en entreprise.

Coût de l'inscription



243€

Détail coût d'inscription

Coût de la formation pour l'entreprise :

- contrat d'apprentissage : Intégralité du montant pris en charge par l'OPCO
- contrat de professionnalisation : 7065€

Contact

Responsable(s)

Julie BOYER DUMONT

Responsable du Master 1 Management & Commerce
julie.boyer@univ-st-etienne.fr

Frédéric PELLEGRIN ROMEGGIO

Responsable du Master 2 Management & Commerce
frederic.pellegrin@univ-st-etienne.fr

Contact(s) scolarité

Patricia ROCIPON

patricia.decerle@univ-st-etienne.fr