Ref. formation 202111105328

Master 2 Mention Marketing, vente Parcours Commercial - Business Developer

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

UNIVERSITE DE BORDEAUX
Fabienne GERARD
05.56.00.45.26
ua.iae@u-bordeaux.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

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. 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.

Contenu et modalités d'organisation

Semestre 1 UE Obligatoires UE 1.1.1 : Management Commercial - Business développement de l'entreprise UE 1.1.2 : Management des implantations à l'international UE 1.1.3 : Stratégie de distribution UE 1.1.4 : Leadership et management des équipes commerciales UE 1.1.5 : Management interculturel UE 1.1.6 : CRM et marketing direct UE 1.1.7 : Marketing digital UE 1.1.8 : Anglais de spécialité - Commerce UE 1.1.9 : Management de la chaîne logistique UE 1.1.10 : Achats et négociation à l'international UE 1.1.11 : Management financier UE 1.1.12 : Langue vivante 2 (allemand ou espagnol) UE Facultative 1.2.1 : Épistémologie et méthodologie de la recherche UE Facultative 1.2.2 : Stage Bonus Sport de 1 à 15 points Semestre 2 UE Obligatoire UE 2.1.1 : Projet tutoré UE Obligatoire à choix UE 2.1.2 : Professionnalisation - pour les apprentis uniquement

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Master mention marketing, vente - ***Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)***

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00256907	du 01/09/2021 au 31/10/2022	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	Contrat app, FPC
00257100	du 01/09/2022 au 31/10/2023	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	Contrat app, FPC
00339663	du 01/09/2023 au 30/09/2025	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		Non éligible	Contrat app