

# Master 1 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 :

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.\*

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le 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.

## Contenu et modalités d'organisation

Semestre 1 : UE 1.1.1 : Stratégie marketing (crédits : 3 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 1.1.2 : Négociation commerciale (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 1.1.3 : Techniques de vente (crédits : 3 - volume horaire : 20h) ; (Contrôle continu) UE 1.1.4 : Business Development (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 1.1.5 : Fondements du management financier (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 1.1.6 : Droit de la concurrence et de la consommation (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 1.1.7 : Management stratégique (crédits : 3 - volume horaire : 12h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 1.1.8 : Serious game (crédits : 1 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle continu) UE 1.1.9 : Anglais de spécialité - Commerce (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 1.1.10 : Anglais de spécialité renforcé - Commerce (crédits : 2 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 1.1.11 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) (crédits : 3 - volume horaire : 30h) ; (Contrôle continu) Semestre 2 : UE 2.1.1 : Distribution et merchandising (crédits : 3 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 2.1.2 : Stratégie d'internationalisation (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.3 : Économie internationale (crédits : 2 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 2.1.4 : Management de la chaîne logistique - fondamentaux (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h) UE 2.1.5 : Anglais de spécialité - Commerce (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.6 : Méthodes et recherche (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.7 : Conduite d'entretien et communication interne (crédits : 3 - volume horaire : 9h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.8 : Anglais de spécialité renforcé - Commerce (crédits : 1 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.9 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) (crédits : 3 - volume horaire : 30h) ; (Contrôle continu) UE 2.1.10 : Projet tutoré (crédits : 3 - volume horaire : 7h30) ;

...

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)



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
00256910	du 01/09/2021 au 31/10/2022	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX			
00257098	du 01/09/2022 au 31/10/2023	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX			

00339656

du 01/09/2023 au  
30/09/2025

Bordeaux (33)

CFA DE  
L'UNIVERSITÉ DE  
BORDEAUX

Non  
éligible

