

## Public concerné

• les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 ou 4 en gestion, de préférence, • pour leur entrée en master, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée, d'au moins, trois membres, dont le responsable du diplôme ou son représentant.

Vous souhaitez candidater à cette formation mais vous n'avez pas le diplôme requis ?  
Pensez à déposer un dossier de demande de VAP (validation des acquis professionnels) ou de VES (validation des études supérieures).  
Nos assistant.e.s VAE vous renseigneront sur ce dispositif.

Lieu de formation : Amiens ou Lille.  
Durée de la formation : 2 ans.  
Rythme de l'alternance :  
A Amiens : 2 jours en centre, 3 jours en entreprise.  
A Lille : Une semaine par mois en centre.

Lieu de recrutement : Amiens ou Lille.  
Période de recrutement : de février à fin juin.  
Procédure de recrutement : sur dossier et entretien de motivation.  
Frais de formation : formation gratuite et rémunérée pour les jeunes. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

La formation peut être réalisée dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, accessible aux moins de 26 ans, ou, sans limite d'âge, aux demandeurs d'emploi.  
Ce cursus peut également être suivi dans le cadre d'un congé individuel de formation (CIF), du plan de formation de l'entreprise, ou d'une période de professionnalisation.

## Objectifs pédagogiques/Compétences visées

Le Master est un diplôme d'état. Il permet à des cadres d'acquérir une spécialisation de haut niveau dans la fonction commerciale, directement opérationnelle dans leurs missions quotidiennes de managers. Cette formation a pour objectif le développement de la réflexion stratégique et l'intégration dans un comité de direction.

### Compétences visées

Aptitude au management et à la direction d'entreprise

Expertise stratégique marketing et sa définition

Expertise stratégique commerciale et sa définition

La gestion et le management des actions marketing et /ou commerciales.

Cette formation se propose de fournir à des managers les moyens :

d'anticiper les évolutions de la fonction marketing - vente, de créer et mettre en place des stratégies marketing, d'animer et gérer des équipes commerciales, de maîtriser les outils commerciaux.

### Débouchés professionnels :

Chef de groupe distribution, chef de secteur distribution, directeur marketing, directeurs des ventes et marketing, directeur commercial et marketing, directeur d'agence.

## Organisation

**Nombre de crédits ECTS : 60**

**Stages, projets, mémoire et condition de délivrance du diplôme**

Le diplôme de master est délivré sous réserve de l'obtention d'un TOEIC 605 points.  
 Diplôme d'État bac+5 master droit, économie et gestion mention commerce marketing spécialité distribution vente (MR118).  
 Diplôme habilité. Enregistré de droit au RNCP.

## Description de la formation


### ACCES BAC3


US180Q	Le management commercial	6 crédits
US180R	La communication et l'anglais commercial	6 crédits
US180S	Les études commerciales	6 crédits
US180T	La relation client, les outils de GRC	6 crédits
US180U	La stratégie commerciale	6 crédits
USM203	Stratégies des ressources humaines	4 crédits
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet	16 crédits

### 141.5acces bac4

US181R	Les études de marché	4 crédits
US181S	La stratégie et l'innovation	6 crédits
US181T	L'entrepreneuriat	6 crédits
US181U	La politique de distribution	8 crédits
US181V	La mercatique des produits et services industriels	4 crédits
US181W	La stratégie d'internationalisation	4 crédits

### 207.5obtention du Master

 Unités d'enseignements et unités d'activités obligatoires

 Unités d'enseignements et unités d'activités optionnelles

## Commentaire sur la formation

Plaquette de la formation en alternance

Dossier de candidature

Fiche Orientation Métier

Planning Formation

Inscription aux tests de positionnement (par internet - paiement CB et Paypal)

-

Public concerné

Organisation  
crédits

Contenu de la formation

[Planning en cours de rédaction]

-

Public concerné

Organisation  
crédits

Contenu de la formation

[Planning en cours de rédaction]

## **US180Q - Le management commercial**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US180R - La communication et l'anglais commercial**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US180S - Les études commerciales**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US180T - La relation client, les outils de GRC**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US180U - La stratégie commerciale**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181R - Les études de marché**

Public concerné

Organisation  
4 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181S - La stratégie et l'innovation**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181T - L'entrepreneuriat**

Public concerné

Organisation  
6 crédits

Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181U - La politique de distribution**

## Public concerné

Organisation  
8 crédits

## Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181V - La mercatique des produits et services industriels**

## Public concerné

Organisation  
4 crédits

## Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **US181W - La stratégie d'internationalisation**

## Public concerné

Organisation  
4 crédits

## Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## **USM203 - Stratégies des ressources humaines**

## Public concerné

Niveau formation Bac +4 ou validation d'acquis professionnels équivalente Obligatoire pour les élèves du diplôme d'Administration et gestion du personnel en AGP agréées. Ouvert aux auditeurs du Master M2 option RH Auditeurs dans le cadre de la formation continue après entretien avec l'enseignant responsable

### Finalité de l'unité d'enseignement

#### Objectifs pédagogiques/Compétences visées

L'objectif de ce cours est de présenter aux auditeurs une approche stratégique de la gestion des ressources humaines. Il s'attache à montrer les enjeux stratégiques des RH dans les différents secteurs d'activité et en relation avec quelques grandes problématiques d'entreprise. Il montre quels sont les grands développements d'une stratégie de gestion des ressources humaines. 8 témoignages de DRH viendront illustrer cet enseignement

#### Capacité et compétences acquises

Concevoir et piloter une politique de ressources humaines cohérente avec la stratégie de l'entreprise et les contextes sectoriels. Comprendre et identifier les éléments de stratégie d'entreprise qui interagissent avec une stratégie RH.

#### Organisation

4 crédits

#### Contenu de la formation

Stratégie et gestion des ressources humaines. L'importance des ressources humaines dans la stratégie de l'entreprise. L'approche stratégique de la fonction. Les développements stratégiques dans la GRH Le reengineering de la fonction La décentralisation et le partage des fonctions La gestion des personnes GRH et stratégie d'entreprise dans les grands secteurs d'activité Les industries (de main d'oeuvre ou non) Le service Les nouvelles formes de l'économie : l'économie de l'expérience GRH et grandes problématiques de l'entreprise Les restructurations et fusions La globalisation de l'entreprise Prospective en gestion des ressources humaines. Dans ce cours interviendront tous les enseignants de la chaire. Des interventions de responsables des ressources humaines illustreront les thèmes présentés.

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2

## USM303 - Les méthodes de recherche en marketing et projet

### Public concerné

#### Organisation

16 crédits

#### Contenu de la formation

Aucun cours pour le semestre 1

Aucun cours pour le semestre 2



-

Commentaires

Organisation  
Description des heures d'enseignements  
0 crédits

[Planning en cours de rédaction]