

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13605**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER Professionnel et Recherche Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et Vente Spécialité «Négociation & Direction d'Equipes Commerciales»

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
UNIVERSITE DE MONTPELLIER I	Recteur Chancelier des Universités, Président de l'université de Montpellier I, ministère chargé de l'enseignement supérieur

Cette certification fait l'objet d'une co-délivrance : tous les certificateurs doivent être signataires

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les titulaires du Master «Négociation & Direction d'Equipes Commerciales» peuvent, à l'issue de leur formation occuper une très grande variété d'emplois. Ils exercent les activités suivantes :

- Participation à l'élaboration de la stratégie et la politique commerciale avec la Direction
- Gestion d'un portefeuille de clientèle
- Analyse des besoins des prospects
- Pilotage des processus de vente et de négociation
- Encadrement des collaborateurs puis d'une équipe commerciale
- Animation, coordination et gestion d'une équipe.

Le titulaire du Master maîtrisera les compétences suivantes :

- capacité d'écoute, de compréhension et d'analyse
- savoir vendre et négocier
- capacité de leader et d'organisateur
- capacité à prendre des décisions rapides
- manager, motiver et contrôler une équipe.
- maîtriser les différents domaines de la gestion et notamment le marketing, la finance.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Tous les secteurs d'activités sont envisageables dès la sortie du diplôme.

De nombreux débouchés se trouvent dans les entreprises commercialisant leur produit ainsi que dans la Grande Distribution.

De multiples autres emplois dans des secteurs extrêmement variés existent (secteur banque assurance, automobile...).

Les titulaires du Master Négociation & Direction d'Equipes Commerciales peuvent s'intégrer l'ensemble des organisations où l'on a besoin de commerciaux de haut niveau.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1301 : Direction de grande entreprise ou d'établissement public

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Pour le Master «Vente & Direction d'Equipes Commerciales», la formation s'étend sur deux ans (M1 puis M2) et se décompose en 4 semestres. Le premier semestre de M1 est commun pour les étudiants qui se destinent à un parcours marketing et ceux qui s'orienteront ensuite vers la vente.

Les enseignements communs permettent de maîtriser les fondamentaux des sciences de gestion. Les enseignements spécifiques à cette spécialité (S2 puis S3) permettent d'acquérir des connaissances approfondies dans le domaine la négociation et de la vente.

- Le **semestre 1 (M1)** est composé d'une série d'enseignements fondamentaux qui permettront aux titulaires du master de dialoguer avec les spécialistes des autres branches de la gestion en entreprise. Ces enseignements sont suivis par l'ensemble des étudiants du master tous parcours confondus. Ce semestre regroupe 9 UE qui fournissent au total 30 ECTS :

UE 1 Management stratégique 3 ECTS

UE 2 Système d'information et de communication 4 ECTS

UE 3 Marketing 4 ECTS

- UE 4 Management des ressources humaines 4 ECTS
- UE 5 Contrôle de gestion 3 ECTS
- UE 6 Statistique appliquée à la gestion 4 ECTS
- UE 7 Finance 3 ECTS
- UE 8 Droit du travail 3 ECTS
- UE 9 Anglais 2 ECTS
- Langue vivante 2 : facultatif

Au cours du second semestre de M1, les étudiants se seront ainsi orientés dans notre cas vers un parcours "Marketing Négociation Vente". Ce sera alors l'occasion d'acquérir des connaissances approfondies dans le domaine du commerce et de la vente

Semestre 2 Parcours Vente M1 : "Marketing Négociation Vente"

- UE 1 Création de sites Web 3 ECTS
- UE 2 Anglais 1 ECTS
- UE 3 OBL Stage de 3 mois minimum (mémoire) 6 ECTS
- UE 9 OPT Techniques de négociation 4 ECTS
- UE 10 OPT Merchandising et logistique 4 ECTS
- UE 11 OPT Décisions Marketing 4 ECTS
- UE 12 OPT Stratégies relationnelles 4 ECTS
- UE 13 OPT Droit commercial 4 ECTS
- UE 18 LV2 (Facultatif)

Master 2

En M2 l'enseignement est composé au cours de S1 de 5 UE, chacune composée de 3 modules. Ceci permet d'aborder les points majeurs de la fonction commerciale (et notamment de la négociation) et de son encadrement.

S3 - Master 2 - VENTE ET DIRECTION D'EQUIPES COMMERCIALES (NDEC)

- UE 1 Vente internationale 6 ECTS
- UE 2 Stratégie de la négociation et de la vente 6 ECTS
- UE 3 Management commercial approfondi 6 ECTS
- UE 4 Stratégies des distributeurs et distribution 6 ECTS
- UE 5 Marketing et approches multicanales 6 ECTS
- Total / 30 ECTS

- Le **semestre 4 (M2)** est consacré, pour chacun des parcours, à la réalisation d'un stage en entreprise (6 mois minimum) avec la production d'un mémoire (UE 6) ; sa validation apporte 30 ECTS.

S4 - Tous parcours - M2

- UE 6 Stage de 6 mois minimum et mémoire 30 ECTS

Durant la formation, le **contrôle** de l'acquisition des compétences combine les différents modes d'évaluation. Le contrôle terminal prédomine dans le M1 ; en M2 c'est le contrôle continu qui est privilégié. Durant les deux années de formation, les étudiants sont amenés à réaliser des études de cas et des dossiers de synthèse, individuellement ou en groupe. Une part importante de l'évaluation repose sur les deux stages et sur les deux mémoires qui leur sont associés ; ces stages (d'une durée totale de 9 mois) et ces mémoires permettent aux étudiants de démontrer leur capacité à mobiliser les connaissances acquises dans le Master afin de mener à bien les missions qui leur sont confiées par les entreprises.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) dont 1/3 de professionnels.
En contrat d'apprentissage	X	

Après un parcours de formation continue	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) dont 1/3 de professionnels.
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) dont 1/3 de professionnels.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Enseignants chercheurs et professionnels (Décret 2002-590 du 24 avril 2002)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Habilitation n° 2008-06606 en date du 10 avril 2009

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Arrêté du 25 avril 2002 publié au JO du 27 avril 2002

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Les enquêtes qui ont été effectuées sur l'insertion professionnelle des anciens étudiants de ce Master montrent que ceux-ci obtiennent rapidement un emploi. Pour les promotions 2006-2007 et 2007-2008, au moment de l'attribution de leur diplôme, 80% des étudiants ont indiqué avoir un emploi dans leur spécialité.

<http://www.isem.univ-montp1.fr>

Autres sources d'information :

Site web de l'ISEM

Lieu(x) de certification :

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault (34) [Montpellier]

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :

Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501