

-  **FORMATION INITIALE**
-  **FORMATION CONTINUE**
-  **FORMATION EN ALTERNANCE**
(uniquement en M2)

Dans un contexte globalisé et digitalisé, le Master Marketing et Business Development forme aux métiers transversaux du marketing et de la vente. Il permet d'appréhender les enjeux et les défis auxquels sont confrontés la stratégie et le développement commercial. Ce programme intègre des enseignements tels que le marketing et l'innovation, la gestion des projets internationaux, le management des équipes commerciales, la gestion des comptes clés, la gestion de la relation clients, les stratégies de fidélisation et de création de valeur, les stratégies multicanal, le e-marketing, etc. L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants chercheurs, spécialistes du domaine de la vente et du marketing, de la relation client, de la stratégie, ainsi que de nombreux professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle.

Objectifs de la formation

« Ce qu'on obtient en atteignant nos objectifs n'est pas aussi important que ce que l'on devient en les atteignant » Zig Ziglar

Les objectifs du Master Marketing et Business Development sont de former des spécialistes du développement commercial et du marketing afin de les préparer aux fonctions managériales dans un contexte international et digitalisé. Le programme permettra aux étudiants d'être polyvalents dans les fonctions commerciales et marketing au sein de grands groupes mais aussi de PME. Ils seront ainsi capables d'élaborer une stratégie commerciale et de la mettre en œuvre dans tous les secteurs d'activité, en France comme à l'étranger.

Perspectives professionnelles

- ▶ Responsable commercial
- ▶ Responsable des achats
- ▶ Responsable export
- ▶ Responsable marketing
- ▶ Chef de produit
- ▶ Responsable communication
- ▶ Responsable relation client
- ▶ Responsable e-commerce

Conditions d'accès

MASTER 1 :

- Pour les étudiants titulaires d'une licence : sélection sur dossier de candidature

MASTER 2 :

Prérequis : M1

- Accès direct pour les étudiants titulaires d'un M1 Marketing et Business Development

- Pour les autres étudiants, sélection sur dossier de candidature.

Une fois admis, les candidats doivent procéder à une double inscription : au CNED Lyon et à Montpellier Management.

- Frais de scolarité : Les droits universitaires sont identiques à ceux des filières en présentiel auxquels s'ajoutent des droits spécifiques demandés au titre des prestations fournies par le CNED (cf site internet).

Des procédures, conditions et tarifs spécifiques s'appliquent aux étudiants relevant du dispositif AUF (cf. www.auf.org).

Audrey F.- ancienne étudiante Marketing et Business développement. Après un premier cycle à l'ESC Pau, j'ai eu l'opportunité de suivre mon ami et m'installer à l'étranger. La formation à distance a été pour moi une excellente option pour accéder au niveau master tout en assouissant mes envies de voyages et d'expatriation. L'offre de formation en e-learning visée par l'état étant très réduite, ce master 1 était le seul me permettant une suite logique à mon cursus. Le e-learning m'a aussi permis de travailler sur mes cours le soir tout en étant en stage la journée ce qui a accéléré mon insertion professionnelle. Je pense que le e-learning permet d'améliorer ses capacités d'adaptabilité. Pour moi ce type de formation est l'avenir. L'élève n'est pas passif mais 100% actif dans son apprentissage. Ce n'est plus l'enseignant qui va vers l'élève mais l'élève qui va vers l'enseignant.

Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/e-learning/

Partenaires

