

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

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 innovation, la gestion des projets internationaux, le management des équipes commerciales, la gestion des comptes clés, le management des partenaires ainsi que la négociation en environnement complexe. Plus de 80h de cours sont enseignées en anglais. Il est privilégié une approche active de l'enseignement et un mode de travail par projet, notamment en M2. L'équipe pédagogique est constituée d'un pool d'enseignants chercheurs, spécialistes du domaine de la vente et du marketing, de la relation client ainsi que de nombreux professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle.









## Objectifs de la formation

Les objectifs du Master Marketing et Business Development sont de former des spécialistes du développement commercial, du marketing de haut niveau et 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.



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

## Perspectives professionnelles

-  Business developer
-  Responsable export
-  Responsable de zone
-  Manager de compte-clés
-  Ingénieur d'affaires
-  Directeur du développement et des ventes
-  Responsable des partenariats
-  Chef de projet

## Conditions d'accès

### MASTER 1

- Pour les étudiants titulaires d'une licence : pré-sélection sur dossier de candidature et entretien de recrutement.

### MASTER 2

#### Prérequis : M1

- Accès direct pour les étudiants titulaires d'un M1 Marketing Vente de Montpellier Management.
- Pour les autres étudiants, pré-sélection sur dossier de candidature, au vu des diplômes et du parcours universitaire ou professionnel.
- Sélection définitive au mois de juin sur entretien.

” Le contenu du diplôme Master Marketing et Business Development permet d'avoir une large vision du monde professionnel. Les interventions de professionnels, adossées à des enseignements plus théoriques et la réalisation de stages, nous préparent très bien au monde du travail. Je suis aujourd'hui content d'être actuellement en poste directement après mes études. **Paul Ignatio (promo 2017-2018)**, *Customer Service & Digital Manager chez Rond Dorff.* ”

” Depuis 3 ans, je suis en charge du développement de l'activité et de la notoriété d'un observatoire qui vise à mettre en évidence l'impact des alliances sur la performance des entreprises et à faire connaître le métier d'alliance manager. **Laurène Blavet (promo 2014-2015)**, *ingénieur d'études - chargée de communication et projets événementiels, OBSAP du Labex Entreprendre.* ”

## Partenaires



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur [www.montpellier-management.fr/formations/](http://www.montpellier-management.fr/formations/)