

 **M1 ET M2 OUVERTS EN FORMATION INITIALE**
100% PRÉSENTIEL

 **FORMATION CONTINUE**

 **EN 100% EN LIGNE**
E-LEARNING

 **ALTERNANCE**
Alternance en M1 pour la modalité 100% en ligne,
Alternance en M2 présentiel et en M2 100% en ligne

Le Master forme aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients. Il prépare les étudiants aux défis stratégiques et commerciaux des grands groupes et des PME, en France et à l'international.

Les plus du master MBD :

- Des enseignants chercheurs et des professionnels de haut niveau du management, de la vente et du marketing en France et à l'international.
- Travail en effectif limité (20 étudiants en présentiel)
- Pédagogie interactive avec des travaux de groupe, simulation, gestion de projets
- Plus de 80 h dispensées en anglais
- Année de césure et stages à l'étranger encouragés
- Jusqu'à un an d'expérience professionnelle à la fin du M2
- M1 et M2 ouverts en formation initiale et à l'alternance
- Alternance en 100% en ligne : flexibilité de choix du lieu et de l'entreprise

Objectifs de la formation

Le **Master** a pour objectif de former des managers du développement commercial et de la relation clients dans un contexte international et digitalisé. La formation comprend une dimension managériale, commerciale, marketing et digitale qui permet aux étudiants de contribuer au développement de grands groupes mais aussi de PME et d'élaborer une stratégie commerciale et de la mettre en œuvre dans tous les secteurs d'activités, en France comme à l'international.



Perspectives professionnelles

- ▶ Business development manager
- ▶ Responsable relation client
- ▶ Business developer
- ▶ Chargé de projet RSE
- ▶ Responsable e-commerce
- ▶ Key account manager
- ▶ Chef de zone export
- ▶ Chef de projet relations clients
- ▶ Chargé de projet digital

Conditions d'accès

MASTER 1

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

MASTER 2

- Être titulaire du Master 1 Management ou avoir validé 60 crédits ECTS dans un domaine de formation jugé équivalent (1ère année de Master).
- Sélection sur dossier suivie d'un entretien.

” Le master MBD permet de se munir d'un bagage de connaissances et de compétences complet. Les matières enseignées sont variées (marketing, distribution, e-commerce, coaching...) et les méthodes pédagogiques efficaces (travaux de groupe, stages obligatoires). Le plus gros atout de cette formation est que son contenu est en accord avec la demande actuelle du marché du travail et permet aux étudiants de prétendre à un large choix de postes, dans des entreprises reconnues. **Emma Gatto (promo 2018-2019), Parcours Graduate Program Commerce (Attachée à la direction commerciale) - L'Oréal** ”

Partenaires



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