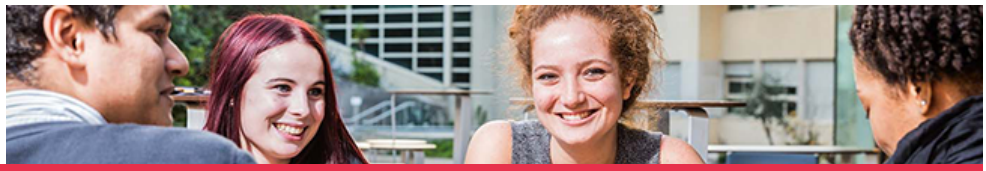

Management et Business Development (MBD) en e-learning

ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans

Structure de formation
Montpellier Management

Langue(s) d'enseignement
Français, Anglais

Présentation

Le Master Management et Business Development (MBD) en e-learning forme aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients.

Il les prépare les étudiants aux défis stratégiques et commerciaux des grands groupes et des PME, dans un contexte national et international.

Objectifs

En suivant le Master Management et Business Development en e-learning, les étudiants :

* Sont formés pour devenir des spécialistes du développement commercial et du management de la relation clients de haut niveau dans un contexte international et digitalise#
* Acquièrent de nombreuses compétences leur permettant de devenir polyvalents dans les fonctions commerciales et marketing, dans de grands groupes ou des PME
* Pourront élaborer une stratégie commerciale et la mettre en œuvre dans tous les secteurs d'activités

Organisation

Contrôle des connaissances

*Taux de réussite en M2 2022-2023 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Possibilité de faire le Master 1 et 2 en alternance.

En e-learning (100% distanciel), l'alternance suit le rythme suivant : chaque semaine, 3 jours en entreprise et 2 jours dédiés à la formation.

Stages, projets tutorés

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M1 sur cette page.

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M2 sur cette page.

Admission

Conditions d'accès

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 avril 2024

Consultez les conditions d'accès pour suivre le Master Management et Business Development (MBD) en e-learning sur le lien suivant.

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur cette page.

Et après

Insertion professionnelle

* Responsable commercial
* Responsable export
* Responsable marketing
* Responsable relation client
* Responsable e-commerce
* Responsable communication
* Chef de projet relation client
* Business Developer

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Marc Bousige

marc.bousige@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Herve Chappert

herve.chappert@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Estelle Pellegrin-Boucher

estelle.boucher@umontpellier.fr

Contact administratif

MOMA - Service e-learning

moma-elearning@umontpellier.fr

Etablissement(s) partenaire(s)

CNED

https://www.cned.fr/cursus-universitaires/master-1-management-et-business-development

AUF

https://formations.auf.org/home/formation/master-m1-management-et-business-development-mbd/

Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 avril 2024

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Management et Business Development en e-learning

https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m1-management-et-business-development-elearning/

Plus d'informations sur le Master 2 Management et Business Development en e-learning

https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m2-management-et-business-development-elearning/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 avril 2024

Programme

Master 1

Semestre 1 M1 MBD EL

Elaborer une stratégie de développement dans une perspective	11 crédits	
Stratégie et RSE		27h
Management responsable RH		21h
Business Plan		27h
Connaître et Développer ses marchés	11 crédits	
Pratiques d'achats et de consommation		18h
Satisfaction : Concepts, méthodes et indicateurs		27h
Droit de la consommation		21h
Maîtriser les outils du développement d'affaires	8 crédits	
Transformation digitale		27h
Outils d'analyse et de pilotage des affaires		
Business English		

Semestre 2 M1 MBD EL

Maîtriser les outils digitaux	5 crédits	
Stratégies digitales et référencements	3 crédits	
Création et gestion de sites web	2 crédits	
Développer une politique commerciale dans un contexte nation	10 crédits	
Business English	2 crédits	
Décisions stratégiques et plans d'action	4 crédits	
International Business Environment (anglais)	4 crédits	
Manager des équipes et négocier	4 crédits	
Coaching et Management d'équipes	2 crédits	
Techniques de négociations commerciales	2 crédits	
S'insérer professionnellement	11 crédits	
Projet tutoré		
Suivi stage A21		
Projet d'études qualitatives/ quantitatives		27h
Stage	7 crédits	

Master 2

Semestre 3 M2 MBD EL

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 avril 2024

Développer de nouveaux marchés	6 crédits	73h
Digital Development		27h
Creative Design		34h
Business transformation		12h
Déployer une stratégie de business development au niveau nat	6 crédits	63h
Négociation complexe et techniques de vente en BtoB		27h
International Project Management (en anglais)		24h
Manager les relations clients et les équipes terrain	6 crédits	74h
Gestion des émotions et du stress		14h
Mgnt des partenariats commerciaux		21h
Business Ethics		18h
Leadership et management des équipes		21h
Piloter le Business Development	6 crédits	63h
S'intégrer dans la vie professionnelle 1	6 crédits	27h
Séminaire Professionnel/Hot Topics		6h
Méthodologies d'études et de recherche approfondies		21h

Semestre 4 M2 MBD EL

S'intégrer dans la vie professionnelle 2	30 crédits
Mémoire	
Projet tutoré	
suivi stage A21	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 avril 2024