



Master Management et Business Development (MBD)

 ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans

 Structure de
formation
Montpellier
Management

 Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le Master Management et Business Development forme les étudiants aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients.

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

Objectifs

Avec le Master Management et Business Development, 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

Dimension internationale

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans **l'une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 pays**.

 Découvrez toutes les universités partenaires à l'international

 Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger

Organisation


Contrôle des connaissances


*Taux de réussite en M2 2023-2024 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Possibilité de réaliser le M1 et le M2 en alternance.

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

Consultez les conditions d'accès du Master Management et Business Development sur [cette page](#).

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

Et après

Insertion professionnelle

A l'issue du M2 les étudiants peuvent exercer les métiers suivants :

- * 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

**Le taux de réussite est calculé sur le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu leur diplôme / le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu une moyenne supérieure à 7/20. Sont exclus de ce taux les étudiants inscrits en enseignement à distance. Données de l'année universitaire 2021-2022.*

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Estelle Pellegrin-Boucher

✉ estelle.boucher@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Karine GARCIA

✉ karine.garcia1@umontpellier.fr

Contact administratif

Master MBD

✉ moma-mbd@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Management et Business Development (présentiel)

✉ [https://www.montpellier-management.fr/liste-des-
formations/m1-management-et-business-development/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m1-management-et-business-development/)

Plus d'informations sur le Master 2 Management et Business Development (présentiel)

✉ [https://www.montpellier-management.fr/liste-des-
formations/m2-management-et-business-development/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m2-management-et-business-development/)



Programme

Master 1

M1 MBD SEMESTRE 1

Connaître et Développer ses marchés	11 crédits	
Droit de la consommation	3 crédits	
Marketing Business to Business	3 crédits	
Satisfaction : concepts, méthodes et indicateurs		24h
Maîtriser les outils du développement d'affaires	7 crédits	
Séminaires professionnels	1 crédits	
Outils d'analyse et de pilotage des affaires	3 crédits	
Transformation digitale	4 crédits	
Business English	2 crédits	
Elaborer une stratégie de développement	12 crédits	
Management responsable des RH	3 crédits	
Business Plan in services marketing		12h
Stratégie d'entreprise / RSE		39h
Espagnol S1		18h
Allemand S1		15h

M1 MBD SEMESTRE 2

Développer politique commerciale	10 crédits	
Décisions et plans d'action de développement commercial	4 crédits	
Business English	2 crédits	
International Business Environment	4 crédits	
Manager des équipes et négocier	4 crédits	
Techniques de négociation commerciale	2 crédits	
Coaching et management d'équipes	2 crédits	
S'insérer professionnellement	11 crédits	
Mémoire stage Master 1	7 crédits	
Réalisation et suivi d'études qualitatives/quantitatives	3 crédits	
Méthodologie du mémoire	1 crédits	
Maîtriser les outils digitaux	5 crédits	
Création et gestion de sites Web	2 crédits	
Stratégies digitales et référencement	3 crédits	
Espagnol S2		18h
Allemand S2		15h
Sport facultatif		

Master 2

M2 MBD SEMESTRE 3

Développer de nouveaux marchés	6 crédits	
S'intégrer dans la vie professionnelle	6 crédits	
Manager les relations clients et les équipes terrain	6 crédits	
Ethique des affaires		24h
Déployer une stratégie de business development	6 crédits	
Piloter le Business development	6 crédits	

M2 MBD SEMESTRE 4



S'intégrer dans la vie
professionnelle

30 crédits

M2 MBD Stage

M2 MBD Projet tuteuré

M2 MBD Stage facultatif