

## MASTER 2 SCPN

# Stratégie Commerciale et Politiques de Négociation



“

### LE MOT DU DIRECTEUR

Le Master SCPN est une formation de haut niveau, créée en 1992, totalisant plus de 400 heures de cours et dont la principale force réside dans le caractère fortement professionnalisant des enseignements.

Grâce à un corps professoral composé d'universitaires spécialisés et de professionnels aguerris – environ 75% des professeurs sont des chefs d'entreprises ou des cadres supérieurs –, les étudiants sont immédiatement plongés dans la réalité du monde des affaires et de la négociation.

De plus, un cycle annuel de 20 conférences permet aux étudiants de rencontrer chaque semaine un nouvel intervenant et de partager avec lui sur son domaine d'expertise. Les cours ont lieu les lundi, mardi et mercredi, d'octobre à mai. Les étudiants effectuent un stage conventionné d'une durée de 6 mois.

”

  
UNIVERSITÉ PARIS 1  
**PANTHÉON SORBONNE**

## VIE ASSOCIATIVE

L'association des étudiants du Master SCPN a deux objectifs :

- Développer et renforcer le réseau des anciens du master SCPN
- Permettre de financer la vie étudiante du master

L'association organise de nombreux événements pour avoir une année riche en rencontres : le pot des anciens, le WEI, le voyage de fin d'études, etc...

## LES CONCOURS

Les étudiants participent à au moins un concours de négociation dans l'année. Ils sont entraînés et préparés spécifiquement grâce au module Préparation aux concours de vente et de négociation par deux professionnels expérimentés.

lpag



Croisic  
des Talents

# LES OBJECTIFS



Aujourd'hui, la volonté des entreprises de réaliser des économies d'échelle, l'influence grandissante d'Internet dans le paysage commercial, la place des relations inter-entreprises sont quelques unes des nombreuses raisons qui expliquent le rôle essentiel de la négociation dans les entreprises.

Cependant, les chefs d'entreprise ne trouvent plus de Bac +5 commerciaux à haut potentiel bien qu'elles affirment leur volonté de disposer de négociateurs diplômés et hautement qualifiés, possédant une solide culture générale, capables de s'adapter à des situations nouvelles et susceptibles de travailler à l'étranger.

Ce Master propose donc une formation à la fois théorique, en apportant aux étudiants des éléments de culture générale et de réflexion, et pratique notamment par l'intervention de professionnels et en plaçant les étudiants dans des situations concrètes, éléments indispensables à une insertion professionnelle à un niveau d'encadrement.

# LES DÉBOUCHÉS



Dans les trois mois après la fin de la formation, plus de **90%** des étudiants ont un emploi en CDI.

Fonctions occupées par les anciens étudiants du Master :

- Ingénieur Commercial Grands Comptes
- Consultant en stratégie
- Responsable Achats
- Chef de produit
- Chef de projet Marketing
- Responsable Zone Export
- Directeur d'hypermarché
- Entrepreneuriat
- Urbanisme Commercial



## MODALITES D'INSCRIPTION

Le Master 2 Stratégie Commerciale et Politiques de Négociation s'adresse aux :

- BAC+ 4 (niveau Master M1)
- Etudiants des Grandes Écoles ainsi qu'aux titulaires de diplômes français ou étrangers admis en équivalence à ce même niveau.

## CANDIDATER



Pour postuler au Master Stratégie Commerciale et Politiques de Négociation:

- Créer un dossier via le site Sésame + envoi du dossier par voie postale (plus de détails sur le site internet du master [www.m2-scpn.fr](http://www.m2-scpn.fr))
- Réalisation d'un travail de synthèse avec 2 sujets au choix

## NOUS CONTACTER



# L'ENSEIGNEMENT



Nouveaux concepts de distribution



Négociation



Urbanisme commercial



Expérience client



Management de la force de vente



Negotiation and partnership



Marketing



Préparation concours de négociation



Anglais commercial



La négociation interculturelle



Droit de la vente



Négociation complexe



Techniques et stratégies d'achat



Techniques de persuasion



Stratégie d'entreprise