

MASTER PARCOURS STRATÉGIE COMMERCIALE ET POLITIQUES DE NÉGOCIATION

Master Marketing, vente

Infos pratiques

Composante : École de management de la Sorbonne (EMS)

Crédits ECTS : 120

Présentation

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.

C'est face à cette demande de la part des entreprises mais aussi des étudiants désireux de recevoir une formation approfondie afin de prétendre à des postes de responsabilité que l'enseignement de la stratégie commerciale et des politiques de négociation a été mis en place.

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.

[Télécharger la brochure PDF du Master.](#)



C'est pourquoi il est essentiel de fournir dans le **dossier de candidature une adresse opérationnelle et sans erreur.**

Candidatures pour l'année universitaire 2025-2026

Dossier de candidature pour le M1 Marketing-Vente, parcours SCPN



Le dossier est à réaliser sur [Monmaster.gouv.fr](https://monmaster.gouv.fr)

La phase de candidature sera ouverte du **25 Février 2025 au 24 Mars 2025**. Vous pouvez dès maintenant commencer à rassembler les éléments nécessaires à votre candidature.

Ce dossier comportera notamment (liste indicative et non exhaustive) :

- Photocopie de la carte d'identité
- Relevés de notes du bac, de L1, L2 et L3 (1er semestre)
- Lettre de motivation de 1 à 2 pages où le candidat se présentera et précisera sa motivation et ses expériences professionnelles, ainsi qu'un CV avec photographie en couleur.
- Test de niveau de langue pour les étudiants étrangers.

L'ensemble des pièces sera précisé sur le site [Monmaster.gouv.fr](https://monmaster.gouv.fr)

Les candidats admissibles seront convoqués à un oral devant un jury. **Les entretiens auront lieu les 12, 13, 15 et 16 mai 2025** en visio-conférence (toutes les consignes seront précisées sur la convocation).

Dossier de candidature pour le M2 SCPN en apprentissage

Admission

Conditions d'admission

Selon votre niveau d'étude actuel, vous pouvez intégrer le **Master SCPN de l'EMS** de 2 façons :

- soit en entrant dans le **M1 Marketing-Vente**, parcours SCPN, si vous êtes actuellement en **L3 (ou équivalent)**,
- soit en entrant directement dans le **M2 SCPN**, si vous êtes actuellement en **M1 (ou équivalent)**.

Les modalités de candidatures sont différentes et décrites ci-dessous :

- Il est nécessaire de consulter régulièrement ce site afin d'être informé des éventuelles modifications de dates.
- Concernant les oraux, toutes les informations relatives à l'organisation des entretiens seront précisées dans les **convocations** qui vous seront adressées par **e-mail**.

Le dossier est à réaliser sur [eCandidat](#), portail officiel de l'EMS pour les M2

Sous quelques réserves, l'application e-candidat devrait être ouverte du **9 mars au 19 avril 2025**. Vous pouvez dès maintenant commencer à rassembler les éléments nécessaires à votre candidature.

Le dossier comportera notamment (liste indicative et non exhaustive) :

- Photocopie de la carte d'identité ;
- Photocopie des relevés de notes, du bac jusqu'au 1er semestre de Master 1 (M1 ou équivalent en école) ;
- Test de niveau de langue pour les étudiants étrangers ;
- Lettre de motivation de 1 à 2 pages en PDF où le candidat se présentera et précisera sa motivation et ses expériences professionnelles ainsi qu'un CV avec photographie couleur.

L'ensemble des pièces sera précisé sur [eCandidat](#).

- Après étude du dossier, les candidats admissibles seront convoqués par e-mail à un entretien individuel devant un jury. Les entretiens auront lieu les **6 et 7 mai 2025** en Sorbonne ou en visio-conférence (toutes les consignes seront données sur la convocation).
- Pour l'entretien, les candidats retenus prépareront une synthèse (en PDF) de 1 à 2 pages maximum dans laquelle ils feront le bilan de leur recherche d'un contrat d'apprentissage (à remettre le jour de l'oral).

Tarifs

Frais d'inscriptions et RNCP

Tout savoir sur [les montants des droits universitaires](#)

[N° RNCP : 35907](#)

Certification : MASTER - Marketing, vente (fiche nationale)

Date d'enregistrement : 12/07/2021

Date d'échéance : 31/08/2026

Certificateur : Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Et après

Insertion professionnelle

Les perspectives pour les étudiants diplômés

Durée de recherche du premier emploi :

Le Master SCPN valorise les étudiants sur le marché du travail. Dans les trois mois après la fin de la formation, **plus de 90% des étudiants ont un emploi en CDI**. Aussi, de plus en plus d'étudiants trouvent un emploi **avant la fin du second semestre**.

Atouts majeurs dans la recherche d'emplois et de stages pour les étudiants :

- Service des stages de l'UFR de Gestion
- Réseau des professionnels qui enseignent dans le Master
- Aide des conférenciers et des partenaires
- Réseau des anciens du Master SCPN notamment très présent sur LinkedIn

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

Quelques exemples d'entreprises d'accueil d'anciens étudiants :







MARC JACOBS



SONY



Deloitte.



L'ORÉAL



Lenovo





Ou encore :

- Best Foods France Industries
- Communider
- AM Bureautique



Programme

Master 1ère année Marketing, vente parcours Stratégie commerciale et politiques de négociation

Semestre 1

UE1 : Enseignements fondamentaux

Droit du travail	52,5h
Stratégie d'entreprise	52,5h
Technique d'enquête en management	52,5h

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Big data	36h
Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Publicité et marketing communication	52,5h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Analyse des données	3 crédits 36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

Semestre 2

UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
Informatique (Syst d'info et informatique)	69h
Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b	36h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h
Cours 2	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

Master 2ème année Professionnel Stratégie commerciale et politiques de négociation

Semestre 3

Bloc de compétences disciplinaires

UE 2 : Enseignements d'ouverture	12 crédits
Anglais commercial	3 crédits 18h
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	1 crédits 22h
Distribution et urbanisme commercial	2 crédits 18h
Négociation internationale	3 crédits 18h

Préparation aux concours de négociation	2 crédits	39h
Soutien et conseil méthodologiques	1 crédits	23h
Bloc de compétences disciplinaires		
UE 1 : Enseignements fondamentaux	18 crédits	
Droit de la vente et de la distribution	5 crédits	30h
Stratégie d'entreprise	5 crédits	24h
Stratégie marketing et relation client	5 crédits	30h
Techniques et stratégie d'achat	3 crédits	18h

Semestre 4

Bloc de compétences disciplinaires

UE 2 : Enseignements fondamentaux	11 crédits	
Expériences clients – off & on line	4 crédits	24h
Négociation complexe		22h
Techniques de négociation commerciale		32h

Bloc de compétences professionnelles

UE 1 : Enseignements de professionnalisation	10 crédits	
Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance	6 crédits	10h
Méthodologie appliquée au rapport d'activité et validation	1 crédits	6h
Préparat° au grand oral de transat° commerciale & épreuve TC	3 crédits	20h

Bloc de compétences transversales

UE 3 : Enseignements d'ouverture	9 crédits	
Anglais des affaires	3 crédits	18h
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	1 crédits	22h
Gestion de projet	3 crédits	28h
Management de la force de vente		18h

Semestre 3

UE 1 : Compétences fondamentales et savoirs hautement spécia

Expériences clients – off & on line	4 crédits	24h
Négociation complexe		22h
Stratégie marketing et intelligence technologique	5 crédits	30h
Techniques de négociation commerciale	5 crédits	32h

UE 2 : Compétences métiers et soft skills

Business english 1	3 crédits	18h
Conférences de professionnels		16h
Distribution et urbanisme commercial	2 crédits	18h
Eloquence, soft skills et suivi de projets	1 crédits	22h
Préparation aux concours de négociation	2 crédits	39h

Semestre 4

UE 1 : Compétences transversales et construction d'une visio

Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance	6 crédits	10h
Négociation internationale	3 crédits	18h
Préparat° au grand oral de transat° commerciale & épreuve TC	3 crédits	20h
Stratégie d'entreprise et commerciale	5 crédits	36h
Techniques et stratégie d'achat	3 crédits	18h

UE 2 : Compétences managériales et développement d'une cultu

Business english 2	2 crédits	18h
Certification Excel et rapport d'activité	0,5 crédits	9h
Conférences de professionnels	1 crédits	11h
Droit de la vente et de la distribution	2 crédits	18h
Gestion de projet	3 crédits	28h
Management de la force de vente		18h