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.

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.**

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

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

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

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 :

DELL

NOVEDIA
GROUP

DANONE

SOCIETE
GENERALE

AMD consulting

ARC
INTERNATIONAL

Cadbury

Kronenbourg

Schindler

Alternatives
Economiques

Panda
Services

Groupe
cortex

MARC JACOBS

SONY

Deloitte.

L'ORÉAL

LEROY MERLIN

verizon business

Lenovo

MONOPRIX

Mediametrie

HSBC

orange™

MICHELIN

Ou encore :

– Best Foods France Industries

– Communider

– AM Bureautique

Programme

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

Semestre 1

UE 1 : Compétences fondamentales et savoirs hautement	**13 crédits**	
Droit du travail		52,5h
Stratégie d'entreprise		52,5h
Technique d'enquête en management		52,5h
UE 2 : Compétences fondamentales et mise en œuvre de	**9 crédits**	
Big data		36h
Publicité et marketing communication		52,5h
UE 3 : Enseignements de professionnalisation	**6 crédits**	
Analyse des données		36h
Droit de la concurrence		36h
Evaluation de projet		36h
Finance		52,5h
Négociation commerciale	3 crédits	24h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h
UE 4 : Enseignements transversaux	**2 crédits**	
Anglais de gestion		16,5h
Fondamentaux de la méthodologie académique et recherche		12h
Grands enjeux du management (cycle de conférences)		12h
Professionnalisation		6h

Semestre 2

UE 1 : Compétences fondamentales et savoirs hautement	**17 crédits**	
Expertise statistique en marketing		20h
Informatique (Syst d'info et informatique)		69h
Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b		36h
Supply chain management	3 crédits	36h
UE 2 : Enseignements de professionnalisation	**6 crédits**	
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
UE 3 : Transversale	**7 crédits**	
Anglais de gestion		16,5h
Grands enjeux du management (cycle de conférences)		12h
Mémoire (rapport d'étonnement ou de pré-professionalisation)		
Outils, IA et Management		12h
Stage en entreprise		

Master 2ème année Professionnel Stratégie commerciale et politiques de négociation

Semestre 3

UE 1 : Compétences fondamentales et savoirs hautement spécia	**18 crédits**	
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	**12 crédits**	
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	**20 crédits**	
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	**10 crédits**	
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