UNIVERSITÉ PARIS 1
PANTHÉON SORBONNE

MASTER PARCOURS STRATÉGIE COMMERCIALE ET POLITIQUES DE NÉGOCIATION

Master Marketing, vente

Parcours de spécialisation professionnelle fonctionnelle dans le domaine combiné de la stratégie commerciale, du marketing et de la négociation, visant pour l'essentiel à former des ingénieurs commerciaux et des managers travaillant au sein de sociétés de conseil. Un mémoire de recherche assorti d'une soutenance est nécessaire pour valider le diplôme.

Infos pratiques

Composante : Ecole 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

Accès de droit pour les étudiants acceptés en M1 Marketing Vente parcours SCPN et ayant validé leur année de M1.
Accès sur dossier (admissibilité) puis entretien (admission) devant un jury (composé d'enseignants chercheurs et de professionnels) aux étudiants titulaires d'un diplôme de M1 ou d'un diplôme équivalent (école de commerce ou d'ingénieur).
Accès possible également pour les étudiants étrangers dont le dossier est recevable en termes d'équivalence, ainsi que pour les candidats postulant via la validation des acquis professionnels (VAP) et/ou la validation des acquis de l'expérience (VAE).

La capacité d'accueil initiale est des 16 étudiants en M1, complétée par 8 entrants au niveau du parcours, pour une capacité totale finale de 24.

Modalités d'inscription

Site de candidature : eCandidat

Le site de candidature officiel de l'Ecole de Management de la Sorbonne est eCandidat. Il est essentiel d'adresser son dossier de candidature sur le site officiel eCandidat.
Le premier dossier concerne les étudiants de niveau Licence 3 candidatant pour le Master 1.
Le deuxième dossier s'adresse aux étudiants désirant rentrer en Master 2.

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

Rappel : Le dossier est à réaliser sur eCandidat.

L'application sera ouverte entre le **14 avril** et le **5 mai 2020**. Vous pouvez dès maintenant commencer à rassembler les éléments nécessaires à votre candidature.

Ce dossier comportera notamment :
– 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 en PDF où le candidat se présentera et précisera sa motivation et ses expériences professionnelles
– Test de niveau de langue pour les étudiants étrangers

L'ensemble des pièces sera précisé sur eCandidat.

Les candidats admissibles seront prévenus via l'application e-candidat et seront convoqués à un entretien par e-mail. L'entretien devant un jury aura lieu les **26 et 27 mai 2020** de 8h à 18h en Sorbonne.

– Dossier de candidature pour le M2 SCPN en apprentissage

Rappel : Le dossier est à réaliser sur eCandidat.

L'application sera ouverte entre le **14 avril et le 5 mai 2020**. Vous pouvez dès maintenant commencer à rassembler les éléments nécessaires à votre candidature.

Le dossier comportera notamment :
– Photocopie de la carte d'identité
– Photocopie des relevés de notes, du bac jusqu'au 1er semestre de M1 (ou équivalent)
– 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

L'ensemble des pièces sera précisé sur eCandidat.

Processus de sélection

* Après étude du dossier, les candidats retenus seront convoqués par e-mail à un entretien individuel devant un jury composé d'universitaires et de professionnels du master SCPN. Les entretiens auront lieu le **22 Mai 2020** de **8h à 18h** en Sorbonne. Un entretien Skype sera possible uniquement pour les étudiants en stage à l'étranger (avec justificatif).
* 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 (entreprises contactées, résultats, raison des refus, noms et coordonnées mail des professionnels contactés...)

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 :

SOCIETE
GENERALE

DANONE

hp

AMD consulting

ARC
INTERNATIONAL

NOVEDIA
GROUP

Cadbury

Schindler

Alternatives Economiques

Kronenbourg

Groupe cortex

Panda Services

SONY

MARC JACOBS

Deloitte.

L'ORÉAL

LEROY MERLIN

verizon business

Lenovo

MONOPRIX

Mediametrie

HSBC

orange™

MICHELIN

Ou encore :

– Best Foods France Industries

– Communider

– AM Bureautique

Programme

Organisation

Formation initiale à plein temps sur 3 jours (lundi, mardi, mercredi) permettant aux étudiants d'avoir des activités professionnelles le reste de la semaine.

Master 1 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 2 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