

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.



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'École 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

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).

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 :





AMD consulting



NOVEDIA
GROUP





MARC JACOBS





L'ORÉAL



Lenovo





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