

## Master - Marketing, vente

université  
de BORDEAUX

Code : 13531274

### LIEU DE FORMATION

Campus Bastide  
35 avenue Abadie  
33072 Bordeaux

Durée : 1 an

### CONTACT

Alternance :  
GERARD Fabienne  
[ua.iae@u-bordeaux.fr](mailto:ua.iae@u-bordeaux.fr)

[TÉLÉCHARGER LA FICHE  
AU FORMAT CSV](#)

[En savoir +](#)

Commercial-business developer

Ce parcours vise à développer des compétences dans le domaine de l'ingénierie commerciale relative à la fonction de 'business developer'. Au-delà de la maîtrise des techniques commerciales, garantie par son ancrage professionnel, la formation cherche à développer les qualités d'autonomie des étudiants dans la prise de décision, par le caractère pluridisciplinaire des enseignements et la mise en œuvre d'une méthodologie universitaire appliquée à des problématiques de développement de l'activité économique de l'entreprise. En outre, le parcours 'Commercial - Business Developer' accorde une place significative à la maîtrise des langues vivantes appliquées au contexte commercial. Ce parcours permet d'offrir une formation étendue aux étudiants, dans laquelle chacun d'entre eux pourra développer des compétences dans le développement de l'activité commerciale de l'entreprise en France et à l'international.

## Objectifs

### Les objectifs de la formation

**Former aux fonctions d'encadrement dans les domaines du marketing, du commerce et de la vente.**

**Former aux concepts et théories du marketing, du commerce et de la vente.**

**Développer les capacités et les techniques d'analyse des marchés par la connaissance des méthodes et outils du marketing.**

**Développer des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipes.**

**Intégrer à la connaissance théorique, des pratiques actuelles et émergentes des métiers du marketing, du commerce et de la vente.**

**Mettre les étudiants en situation professionnelle.**

## Insertion

### Métiers accessibles

Business Developer

Management et gestion de produit  
Management relation clientèle  
Marketing  
Stratégie commerciale  
Management en force de vente  
Communication  
Développement et promotion publicitaire  
Études et perspectives socio-économiques  
Direction des achats  
Achats

## Secteurs d'activité

Support à l'entreprise  
Commerce, vente et grande distribution  
Communication, média et multimédia

## Contenus

---

### Compétences à acquérir

Utiliser des logiciels d'acquisition et d'analyse de données avec un esprit critique  
Elaborer la stratégie marketing de l'entreprise  
Définir et piloter le développement d'un site Internet  
Réaliser des diagnostics internes et externes des situations marketing  
Connaître le ou les champs professionnel(s) associé(s) à la discipline.

### Contenu de la formation

Semestre 1 :

UE 1.1.1 : Stratégie marketing (crédits : 3 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 1.1.2 : Négociation commerciale (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 1.1.3 : Techniques de vente (crédits : 3 - volume horaire : 20h) ; (Contrôle continu)

UE 1.1.4 : Business Development (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 1.1.5 : Fondements du management financier (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 1.1.6 : Droit de la concurrence et de la consommation (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 1.1.7 : Management stratégique (crédits : 3 - volume horaire : 12h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 1.1.8 : Serious game (crédits : 1 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle continu)

UE 1.1.9 : Anglais de spécialité - Commerce (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 1.1.10 : Anglais de spécialité renforcé - Commerce (crédits : 2 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 1.1.11 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) (crédits : 3 - volume horaire : 30h) ; (Contrôle continu)

Semestre 2 :

UE 2.1.1 : Distribution et merchandising (crédits : 3 - volume horaire : 18h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 2.1.2 : Stratégie d'internationalisation (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.3 : Économie internationale (crédits : 2 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 2.1.4 : Management de la chaîne logistique - fondamentaux (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle terminal : Épreuve écrite - 2h)

UE 2.1.5 : Anglais de spécialité - Commerce (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.6 : Méthodes et recherche (crédits : 3 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.7 : Conduite d'entretien et communication interne (crédits : 3 - volume horaire : 9h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.8 : Anglais de spécialité renforcé - Commerce (crédits : 1 - volume horaire : 15h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.9 : Langue vivante 2 (Allemand ou Espagnol) (crédits : 3 - volume horaire : 30h) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.10 : Projet tutoré (crédits : 3 - volume horaire : 7h30) ; (Contrôle continu)

UE 2.1.11 : Stage (crédits : 3 - volume horaire : /) ; (Contrôle terminal : Rapport de stage)

## Admissions

---

### Conditions d'accès

L'accès en première année de Master :

est ouvert aux candidats titulaires de 180 crédits ECTS ou après validation d'un diplôme du domaine correspondant,

est soumis à capacité d'accueil,

se fait sur examen de dossier du candidat, et entretien le cas échéant

### Profil requis

Licences conseillées :

Licence mention Gestion,

Licence mention Science politique.

