



## FORMATION INITIALE



## FORMATION CONTINUE



## FORMATION EN ALTERNANCE

(uniquement en M2)



## E-LEARNING

Dans un contexte globalisé et digitalisé, nécessitant de saisir les enjeux environnementaux et sociaux, le Master Management et Business Development forme aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients.

Ce master prépare les étudiants aux défis stratégiques et commerciaux des grands groupes et des PME, en France et à l'international.

- Enseignements : réalisés par des enseignants chercheurs et des professionnels spécialistes du management, du marketing et de la vente en France et à l'international.
- Pédagogie : interactive avec un effectif d'environ 20 étudiants par promotion, travaux de groupe, simulation, séminaire ;
- Ouverture à l'international et aux expériences professionnelles : possibilité de faire une année de césure entre M1 et M2, 80h de cours dispensés en anglais, jusqu'à un an d'expérience professionnelle grâce au stage réalisé en France ou à l'étranger (Stage de M1 : 2 à 5 mois ; M2 : 4 à 6 mois) ;
- Cours répartis sur 4 mois en M2 de septembre à décembre (stage dès janvier) ;
- Possibilité de réaliser le M2 en alternance.

## Objectifs de la formation

Le **Master Management et Business Development** a pour objectif de former des managers opérationnels du développement commercial et de la relation clients de haut niveau dans un contexte international et digitalisé. La formation comprend une dimension managériale, commerciale, marketing et digitale qui permet aux étudiants de contribuer au développement de grands groupes mais aussi de PME et d'élaborer une stratégie commerciale et de la mettre en œuvre dans tous les secteurs d'activités, en France comme à l'international.



Ce qu'on obtient en atteignant nos objectifs n'est pas aussi important que ce que l'on devient en les atteignant. **Zig Ziglar**



## Partenaires



## Perspectives professionnelles

Business development manager

Responsable relation client

Business developer

Ingénieur d'affaires

Responsable e-commerce

Key account manager

Chef de zone expert

Chef de projet relations clients

## Conditions d'accès

### MASTER 1

- Pour les étudiants titulaires d'une licence : pré-sélection sur dossier de candidature et entretien de recrutement.

### MASTER 2

#### Prérequis : M1

- Être titulaire du Master 1 Management ou avoir validé 60 crédits ECTS dans un domaine de formation jugé équivalent (1ère année de Master).
- Sélection sur dossier suivie d'un entretien auprès d'un jury composé d'enseignants et/ou de praticiens.



Le master MBD permet de se munir d'un bagage de connaissances et de compétences complet. Les matières enseignées sont variées (marketing, distribution, e-commerce, coaching...) et les méthodes pédagogiques efficaces (travaux de groupe, stages obligatoires). Le plus gros atout de cette formation est que son contenu est en accord avec la demande actuelle du marché du travail et permet aux étudiants de prétendre à un large choix de postes, dans des entreprises reconnues. **Emma Gatto (promo 2018-2019), Parcours Graduate Program Commerce (Attachée à la direction commerciale) - L'Oréal**



Grâce aux différents intervenants et au partage d'expériences d'enseignants académiques et praticiens, le master MBD m'a permis d'acquérir un large éventail de connaissances et de compétences au niveau commercial et marketing. Les stages de M1 et M2 permettent d'acquérir une expérience professionnelle solide. Suite au stage réalisé en M2 chez Orange BtoB, j'ai eu l'opportunité d'être recruté en tant qu'ingénieur d'affaires. **Julian Gendrot (promo 2019-2020), - Ingénieur Commercial Milieu de Marché Marchand - Orange BtoB**



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur [www.montpellier-management.fr/formations/](http://www.montpellier-management.fr/formations/)