



MASTER MANAGEMENT SECTORIEL



Niveau d'étude
visé
BAC +5



ECTS
120 crédits



Durée
2 ans



Structure de
formation
Institut
d'Administration
des Entreprises
(IAE)



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- > Management d'équipe/ Team Management
- > Management Omnicanal Banque et Assurance (MOBA)

Présentation

La mention management sectoriel propose deux parcours adossés à deux CFA métiers. Métiers Banque & Assurance et métiers Commerciaux de la poste.

Objectifs

Le parcours «Management Omnicanal Banque et Assurance » forme des professionnels de la vente de produits bancaires et d'assurance. La dimension commerciale est particulièrement forte. Les principaux débouchés sont : chargés de clientèle particulier et professionnel, chargé d'affaires.

Le Parcours « Management commercial » forme des personnes en charge de l'optimisation des résultats de son établissement. Il a également en charge la maîtrise des coûts de gestion et de

fonctionnement de l'établissement et doit également assurer la communication de proximité de son établissement. Dans le cadre du développement commercial, il encadre et anime une équipe

commerciale ainsi que du personnel de gestion. Il doit piloter son établissement comme un véritable centre de profit et en manquant quotidiennement les équipes avec pour objectif permanent, le développement de leurs compétences.

Savoir-faire et compétences

Les principales compétences attendues concernent :

- Compétences générales dans les différents secteurs de la gestion (notamment financière, comptable et marketing)
- Capacité d'établir, selon les enseignements dispensés, un diagnostic économique, financier, stratégique, organisationnel à partir d'études de cas.
- Capacité de recueillir, organiser, traiter les informations pertinentes dans les études de cas ou textes étudiés en cours.
- Maîtrise du management des processus et des hommes, notamment orientés « vente »
- Capacité de proposer de discuter des critères de prise de décision (financement, risque).
- La capacité des étudiants à utiliser les connaissances financières, juridiques dans le cadre de la relation client.
- Maîtrise des implications en ressources humaines (gestion des conflits, management du changement...)
- Maîtrise des conséquences organisationnelles sur la rentabilité et la profitabilité de l'établissement.



Organisation

Aménagements particuliers

Quelques cours sont en ligne sur la plate forme MOODLE.

Ouvert en alternance

Admission

Pré-requis obligatoires

Master manager commercial :

Étudiants détenteurs de 180 ECTS (BAC+3).

Justifier d'une expérience professionnelle de 6 mois minimum (y compris les stages) avec une dominante dans des fonctions commerciales, management, gestion de projet.

Master Banque & Assurance :

Étudiants détenteurs de 180 ECTS (Bac+3).

Age limite : 26 ans à la date de la signature du contrat d'apprentissage.

Résultats attendus

La plateforme Mon Master affiche pour chaque formation deux "taux d'emploi salarié en France" à 6 et 18 mois. Ces deux taux dits taux « INSERSUP » excluent les diplômés travaillant en profession libérale, chefs d'entreprises, artisans ou en activité à l'étranger. **Ces taux ne reflètent donc pas la réalité de l'insertion professionnelle.** Par ailleurs, certaines formations Mon Master n'affichent pas de taux INSERSUP car, le taux d'emploi salarié en France excluant de fait de nombreux diplômés en poste, le seuil de fiabilité statistique n'est plus assuré.

Pour obtenir **une information parfaitement fiable** comprenant **l'ensemble des diplômés ayant intégré directement le marché du travail sans poursuivre des études**, nous vous conseillons de consulter [le site de l'Université de Montpellier](https://osipe.edu.umontpellier.fr) (<https://osipe.edu.umontpellier.fr>). Ces taux d'insertion sont calculés à 30 mois (nombre de diplômés en emploi / nombre de diplômés en emploi et en recherche d'emploi). Ces données sont collectées par l'OSIPE (Observatoire du Suivi et de l'Insertion Professionnelle des Étudiants).

Et après

Poursuite d'études à l'étranger

Possible selon les partenaires et les projets étudiants.

Passerelles et réorientation

Il n'existe pas de passerelles à proprement parler, cependant des réorientations existent chaque année (concours, armée, enseignement).

Insertion professionnelle

Métiers du secteur bancaire et des assurances :

- Conseiller de clientèle des particuliers et des professionnels.
- Réseaux spécialisés entreprises et assurances.
- Fonctions support middle et back office.

Métiers du manager commercial :

- Le manager commercial est responsable de l'optimisation des résultats commerciaux de son établissement.
- Il est garant de la qualité de l'accueil et des services (courrier, guichet et services financiers) fournis à tous les clients de La Poste.
- Il pilote la maîtrise des coûts de gestion et de fonctionnement de son établissement.



- Il gère les relations de proximité auprès des clients (particuliers et professionnels), des élus locaux, des associations... Au quotidien, il encadre, suit et anime une équipe de guichetiers, de conseillers financiers et de personnel de gestion.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Christine Marsal

✉ christine.marsal@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Jerome Pouget

☎ +33 4 67 14 32 66

✉ jerome.pouget@umontpellier.fr

Contact administratif

Pascale Lenoir

✉ pascale.lenoir@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Christine Marsal

✉ christine.marsal@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Jerome Pouget

☎ +33 4 67 14 32 66

✉ jerome.pouget@umontpellier.fr

Laboratoire(s) partenaire(s)

Montpellier Recherche en Management (MRM)

🔗 <https://mrm.edu.umontpellier.fr/>

Lieu(x)

📍 Montpellier - IAE

En savoir plus

Master IAE

🔗 <http://www.iae.univ-montp2.fr/fr/institut/ensemble-des-informations>



Programme

Management d'équipe/ Team Management

Master 1 - Management d'équipe / Team Management

Master 2 - Management d'équipe / Team Management

Management Omnicanal Banque et Assurance (MOBA)

Master 1 - Management Omnicanal Banque et Assurances

Master 2 - Management Omnicanal Banque et Assurances