



# Management et Business Development (MBD) en e-learning



ECTS  
120 crédits

Durée  
1 ou 2 ans



Structure de  
formation  
Montpellier  
Management



Langue(s)  
d'enseignement  
Français,  
Anglais

## Présentation

Le Master Management et Business Development (MBD) en e-learning forme aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients.

Il les prépare les étudiants aux défis stratégiques et commerciaux des grands groupes et des PME, dans un contexte national et international.

## Objectifs

En suivant le Master Management et Business Development en e-learning, les étudiants :

- \* Sont formés pour devenir des spécialistes du développement commercial et du management de la relation clients de haut niveau dans un contexte international et digitalise#
- \* Acquièrent de nombreuses compétences leur permettant de devenir polyvalents dans les fonctions commerciales et marketing, dans de grands groupes ou des PME
- \* Pourront élaborer une stratégie commerciale et la mettre en œuvre dans tous les secteurs d'activités

## Organisation

## Contrôle des connaissances

\*Taux de réussite en M2 2022-2023 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

## Ouvert en alternance

Possibilité de faire le Master 1 et 2 en alternance.

En e-learning (100% distanciel), l'alternance suit le rythme suivant : chaque semaine, 3 jours en entreprise et 2 jours dédiés à la formation.

## Stages, projets tutorés

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M1 sur [cette page](#).

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M2 sur [cette page](#).

## Admission

## Conditions d'accès



Consultez les conditions d'accès pour suivre le Master Management et Business Development (MBD) en e-learning sur le [lien suivant](#).

---

## Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

## Et après

---

### Insertion professionnelle

- \* Responsable commercial
- \* Responsable export
- \* Responsable marketing
- \* Responsable relation client
- \* Responsable e-commerce
- \* Responsable communication
- \* Chef de projet relation client
- \* Business Developer

## Infos pratiques

---

## Contacts

### Responsable pédagogique

Marc Bousige

✉ [marc.bousige@umontpellier.fr](mailto:marc.bousige@umontpellier.fr)

### Responsable pédagogique

Herve Chappert

✉ [herve.chappert@umontpellier.fr](mailto:herve.chappert@umontpellier.fr)

### Responsable pédagogique

Estelle Pellegrin-Boucher

✉ [estelle.boucher@umontpellier.fr](mailto:estelle.boucher@umontpellier.fr)

### Contact administratif

MOMA - Service e-learning

✉ [moma-elearning@umontpellier.fr](mailto:moma-elearning@umontpellier.fr)

---

## Etablissement(s) partenaire(s)

### CNED

✉ <https://www.cned.fr/cursus-universitaires/master-1-management-et-business-development>

### AUF

✉ <https://formations.auf.org/home/formation/master-m1-management-et-business-development-mbd/>

---

## Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management



---

## En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Management  
et Business Development en e-learning

[https://www.montpellier-management.fr/liste-des-  
formations/m1-management-et-business-development-  
elearning/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-<br/>formations/m1-management-et-business-development-<br/>elearning/)

Plus d'informations sur le Master 2 Management  
et Business Development en e-learning

[https://www.montpellier-management.fr/liste-des-  
formations/m2-management-et-business-development-  
elearning/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-<br/>formations/m2-management-et-business-development-<br/>elearning/)



# Programme

## Master 1

### Semestre 1 M1 MBD EL

Elaborer une stratégie de développement dans une perspective	11 crédits
Stratégie et RSE	27h
Management responsable RH	21h
Business Plan	27h
Connaître et Développer ses marchés	11 crédits
Pratiques d'achats et de consommation	18h
Satisfaction : Concepts, méthodes et indicateurs	27h
Droit de la consommation	21h
Maîtriser les outils du développement d'affaires	8 crédits
Transformation digitale	27h
Outils d'analyse et de pilotage des affaires	
Business English	

### Semestre 2 M1 MBD EL

Maîtriser les outils digitaux	5 crédits
Stratégies digitales et référencement	3 crédits
Création et gestion de sites web	2 crédits
Développer une politique commerciale dans un contexte nation	10 crédits
Business English	2 crédits
Décisions stratégiques et plans d'action	4 crédits
International Business Environment (anglais)	4 crédits
Manager des équipes et négocier	4 crédits
Coaching et Management d'équipes	2 crédits
Techniques de négociations commerciales	2 crédits
S'insérer professionnellement	11 crédits
Projet tutoré	
Suivi stage A21	
Projet d'études qualitatives/quantitatives	27h
Stage	7 crédits

## Master 2

### Semestre 3 M2 MBD EL



Développer de nouveaux marchés	6 crédits	73h
Digital Development		27h
Creative Design		34h
Business transformation		12h
Déployer une stratégie de business development au niveau nat	6 crédits	63h
Négociation complexe et techniques de vente en BtoB		27h
International Project Management (en anglais)		24h
Manager les relations clients et les équipes terrain	6 crédits	74h
Gestion des émotions et du stress		14h
Mgnt des partenariats commerciaux		21h
Business Ethics		18h
Leadership et management des équipes		21h
Piloter le Business Development	6 crédits	63h
S'intégrer dans la vie professionnelle 1	6 crédits	27h
Séminaire Professionnel/Hot Topics		6h
Méthodologies d'études et de recherche approfondies		21h

## Semestre 4 M2 MBD EL

S'intégrer dans la vie professionnelle 2	30 crédits
Mémoire	
Projet tutoré	
suivi stage A21	