

Master Management, Business Development et transformation en e-learning

MASTER MANAGEMENT

ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans

Structure de formation
Montpellier Management

Langue(s) d'enseignement
Français, Anglais

Présentation

Le Master Management, Business Development et transformation 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, Business Development et transformation 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 2024-2025 (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 les stages sur cette page.

Admission

Conditions d'admission

Consultez les conditions d'accès au Master Management, Business Development et transformation en e-learning sur cette page (partie "pré-requis").

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 26 novembre 2026



Pour candidater :

1. Rendez-vous sur cette page
2. Cliquez sur le bouton rouge "Candidater"

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

Responsable pédagogique

Herve Chappert

herve.chappert@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Karine GARCIA

karine.garcia1@umontpellier.fr

Contact administratif

MOMA - Service e-learning

moma-elearning@umontpellier.fr

Établissement(s) partenaire(s)

CNED

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

AUF

https://formation.auf.org/accueil

Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

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

https://www.montpellier-management.fr/formation/master-1-2-management-et-business-development-e-learning/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 26 novembre 2026



Programme

Organisation

Les maquettes de formation sont en cours de finalisation. Les UE présentées sont susceptibles d'être modifiées dans le cadre de la nouvelle accréditation prévue pour septembre 2027.

Master 1

Semestre 1 M1 MBD EL

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2 Connaître et développer ses marchés	UE				9 crédits
Transformation numérique	ECUE				3 crédits
Marketing en BtoB	ECUE				3 crédits
Pratiques d'achats et de consommation	ECUE				3 crédits
UE1 Élaborer une stratégie de développement dans une perspec	UE				15 crédits
Management responsable des RH	ECUE				4 crédits
Reporting RSE	ECUE				2 crédits
Stratégie et innovation	ECUE				4 crédits
Business models durables	ECUE				3 crédits
Supply chain et achats durables	ECUE				2 crédits
UE3 Maîtriser le développement d'affaires	UE				6 crédits
Droit de la consommation	ECUE				2 crédits

Semestre 2 M1 MBD EL

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2 Maîtriser les outils digitaux	UE				5 crédits
Stratégies digitales et référencements	ECUE				3 crédits
Création et gestion de sites web	ECUE				2 crédits
UE1 Concevoir une stratégie de développement dans un context	UE				10 crédits
Décisions stratégiques et plans d'action	ECUE				3 crédits
Satisfaction : concepts, méthodes et indicateurs	ECUE				2 crédits
UE4 S'insérer professionnellement	UE				10 crédits
M1 MBD Mémoire de stage / de recherche	Mémoire				6 crédits
Projet d'études qualitatives / quantitatives	ECUE				4 crédits
Méthodologie du mémoire	ECUE				
Stage - minimum 308h	Stage				
UE3 Manager des équipes et négocier	UE				5 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 26 novembre 2026



Coaching et management responsable des équipes	ECUE	3 crédits
Techniques de négociation	ECUE	2 crédits

Master 2

Semestre 3 M2 MBD EL

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Déployer une stratégie de business development	UE				5 crédits
Audit et stratégies de développement de marques	ECUE				
Gestion de projet à l'international	ECUE				
Négociation complexe	ECUE				
UE3 Manager les relations clients	UE				5 crédits
Management des comptes-clés	ECUE				
Stratégies d'inbound	ECUE				
Management des alliances et partenariats	ECUE				
UE5 Développer de nouveaux marchés	UE				5 crédits
Innovation collaborative	ECUE				
Management de l'innovation et de la créativité	ECUE				
Éthique des affaires	ECUE				
Digital development	ECUE				
Business transformation	ECUE				
UE2 Piloter le business development	UE				5 crédits
Data analytics	ECUE				
Supply chain durable	ECUE				
UE4 Manager les équipes	UE				5 crédits
Leadership et management des équipes	ECUE				
Gestion des émotions et du stress	ECUE				
UE6 S'intégrer dans la vie professionnelle	UE				5 crédits
Posture et impact en entretien	ECUE				
Méthodologies d'étude et de recherche approfondies	ECUE				

Semestre 4 M2 MBD EL

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 S'intégrer dans la vie professionnelle	UE				30 crédits
M1 MBD C Stage - minimum 616h	Stage				
M1 MBD C Mémoire de stage / de recherche	Mémoire				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 26 novembre 2026