



Master Management et Business Development (MBD)

MASTER MANAGEMENT



ECTS
120 crédits



Durée
1 ou 2 ans



Structure de
formation
Montpellier
Management



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le Master Management et Business Development forme les étudiants aux métiers du développement d'affaires, de la vente et du management de la relation clients.

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

Les + de la formation

- Un groupe d'une vingtaine d'étudiants permettant un accompagnement personnalisé
- Une pédagogie interactive avec des projets réalisés en groupe
- 25% des cours dispensés en anglais en M1 et 20% en M2

Objectifs

Avec le Master Management et Business Development, 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 digitalisé
- 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

Dimension internationale

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans l'**une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 pays**.

☞ Découvrez les opportunités d'expérience à l'international offertes aux étudiants de Montpellier Management sur notre page dédiée.

☞ Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger

Organisation

Contrôle des connaissances

*Taux de réussite en M2 2023-2024 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Possibilité de réaliser le M1 et le M2 en alternance.





- Chef de projet relations clients
- Chargé de projet digital

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 et Business Development sur [cette page](#) (partie "pré-requis").

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

A l'issue du M2 les étudiants peuvent exercer les métiers suivants :

- Business development manager
- Responsable relation client
- Business developper
- Chargé de projet RSE
- Responsable e-commerce
- Key account manager
- Chef de zone export

**Le taux de réussite est calculé sur le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu leur diplôme / le nombre d'étudiants inscrits dans cette formation et ayant obtenu une moyenne supérieure à 7/20. Sont exclus de ce taux les étudiants inscrits en enseignement à distance. Données de l'année universitaire 2021-2022.*

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Karine GARCIA

karine.garcia1@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Estelle Pellegrin-Boucher

estelle.boucher@umontpellier.fr

Contact administratif

Master MBD

moma-mbd@umontpellier.fr

Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master Management et Business Development (présentiel)

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





Programme

Master 1

M1 MBD SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Connaître et Développer ses marchés	UE				
Droit de la consommation	ECUE				4 crédits
Marketing Business to Business	UE				3 crédits
Satisfaction : concepts, méthodes et indicateurs	ECUE	27h			
Pratiques d'achats et de consommation	ECUE				5 crédits
Innovation	ECUE				
Innovation	ECUE				
Droit de la consommation	ECUE				4 crédits
Satisfaction : concepts, méthodes et indicateurs	ECUE				2 crédits
Maîtriser les outils du développement d'affaires	UE				7 crédits
Insertion professionnelle	ECUE				
Outils d'analyse et de pilotage des affaires	ECUE				2 crédits
Transformation digitale	ECUE				
Sales and distribution	ECUE				2 crédits
Outils de management d'équipe	ECUE				
Outils de management d'équipe	ECUE				
Transformation digitale	ECUE				3 crédits
Elaborer une stratégie de développement	UE				12 crédits
Management responsable des RH	ECUE				2 crédits
Business Plan in services marketing	ECUE				
Stratégie d'entreprise / RSE	ECUE	27h			6 crédits
Reporting RSE	ECUE				2 crédits
Mind Mapping 1	ECUE				
Reporting RSE	ECUE				2 crédits
Management responsable des RH	ECUE				2 crédits
Business plan in services marketing	ECUE				2 crédits
Mind Mapping	ECUE				
Stratégie d'entreprise / RSE	ECUE				6 crédits
Espagnol S1	ECUE				
Allemand S1	ECUE				

M1 MBD SEMESTRE 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits





Développer politique commerciale	UE	10 crédits
Décisions stratégiques et plans d'action	ECUE	4 crédits
Business English	ECUE	2 crédits
International Business Environment	UE	4 crédits
Manager des équipes et négocier	UE	4 crédits
Techniques de négociation commerciale	ECUE	2 crédits
Coaching et management d'équipes	ECUE	2 crédits
Management commercial	ECUE	
S'insérer professionnellement	UE	11 crédits
M1 MBD Stage - Mémoire de stage	Mémoire	7 crédits
Projet d'études qualitatives / quantitatives	ECUE	4 crédits
Méthodologie du mémoire	ECUE	
M1 MBD Projet tuteuré	Projet	
M1 MBD Stage	Stage	
Sustainable Business Case Study	ECUE	7 crédits
Maîtriser les outils digitaux	UE	5 crédits
Création et gestion de sites Web	ECUE	2 crédits
Stratégies digitales et référencement	ECUE	2 crédits
Logiciels de design	ECUE	1 crédits
Espagnol S2	ECUE	
Allemand S2	ECUE	
Sport facultatif	Matière	
M1 MBD Stage facultatif	Stage	

Master 2

M2 MBD SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Développer de nouveaux marchés	UE				6 crédits
Business transformation	ECUE				
Digital development	ECUE				
Design graphique	ECUE				
Innovation collaborative et techniques créatives	ECUE				
S'intégrer dans la vie professionnelle	UE				6 crédits
Méthodologies d'étude et de recherche approfondies	ECUE				
Projet Professionnel	ECUE				
Techniques d'improvisation pour la prise de parole en public	ECUE	6h			
Manager les relations clients et les équipes terrain	UE				6 crédits
Gestion des émotions et du stress	ECUE				



Leadership et management des équipes	ECUE	
Ethique des affaires	ECUE	18h
Management des clients et des partenariats commerciaux	ECUE	
Ethique des affaires	ECUE	
Déployer une stratégie de business development	UE	6 crédits
Négociation complexe	ECUE	
Outbound sales	ECUE	
Piloter le Business development	UE	6 crédits
Management des comptes-clés	ECUE	
Business Game	ECUE	
Supply chain globale et durable	ECUE	

M2 MBD SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
S'intégrer dans la vie professionnelle	Mémoire				30 crédits
M2 MBD Stage	Stage				
M2 MBD Projet tuteuré	Projet				
M2 MBD Stage facultatif	Stage				

