

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2026/2027

## DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)

PARCOURS DIRECTION COMMERCIALE  
& INTERNATIONAL BUSINESS

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation  
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# SOMMAIRE

**01**

OBJECTIFS

**03**

PRÉ-REQUIS

**02**

COMPÉTENCES

**03**

DURÉE ET DATES

**02**

MÉTIERS VISÉS

**03**

PUBLICS VISÉS

**02**

SECTEURS D'ACTIVITÉ

**04**

COÛT DE LA FORMATION

**03**

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMES

**04**

CONTACTS

**03**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**05-06**

PROGRAMME ET PLANNING  
DE LA FORMATION



## OBJECTIFS

Le parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) répond aux besoins importants exprimés par le marché en matière de compétences opérationnelles et stratégiques en vente et management commercial pour des profils à fort potentiel, notamment à l'international.

La formation permet d'approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en direction des forces de vente, développement commercial, management des portefeuilles clients, implantation de structures commerciales nationales et export, et management des comptes-clés nationaux et internationaux.

La vision stratégique et opérationnelle du développement commercial intègre le national et l'international, dans toute forme d'organisation.

## COMPÉTENCES

- Manager une activité commerciale en contexte B2B national ou international en concevant un plan d'action commercial ; en menant des négociations commerciales en contexte B2B ; en se familiarisant avec les outils techniques de commerce international ; en pilotant les actions d'une équipe commerciale ;
- Compétences commerciales, managériales et internationales immédiatement activables ;
- Connaissance approfondie de secteurs d'activités très demandeurs de ces compétences ;
- Approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en développement commercial, management des portefeuilles clients, direction des forces de vente, négociation B2B, implantation de structures commerciales export et management des comptes-clés internationaux.



## MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Responsable de comptes-secteur
- Responsable du support commercial
- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable comptes-clés
- Chef des ventes
- Directeur Régional
- Directeur des ventes
- Directeur commercial
- Commercial export
- Responsable commerce international
- Chef de zone export
- Directeur des comptes-clés internationaux
- Responsable Marketing & Vente en PME
- Responsable relation client
- Conseil en développement commercial, etc.

## CODE ROME

- D1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 : management en force de vente
- D1407 : relation technico-commerciale
- M1102 : direction des achats
- M1707 : stratégie commerciale

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs d'activité recrutent les profils auxquels forme la Mention Marketing-Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commerciale, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.
- Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés sérieux désireux de créer leur entreprise.

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master>

## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (25 étudiants recrutés par cycle d'études).

*Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.*

## PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).



## DURÉE ET DATES

Du **14/09/2026** au **03/09/2027**

**402 heures** de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.



## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



## COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 6 633€ (16.50 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 633 € (16.50 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
  1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
  2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

### ***Droits d'inscription universitaire***

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

*(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)*

## CONTACTS

- **Responsables pédagogiques** :

Charlotte Lecuyer – Maître de conférences / [charlotte.lecuyer@uca.fr](mailto:charlotte.lecuyer@uca.fr)

- **Scolarité** : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)
- **Formation continue** : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)
- **Alternance** : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto:alternance-stages.iae@uca.fr)

### **Équipe pédagogique :**

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



## PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
<b>Semestre 3</b>			
12	BUSINESS NEGOCIATION	Vente B2B*	40h CM
		Négociation d'Affaires*	41h CM
9	STRATÉGIES COMMERCIALES	Direction commerciale	19h CM
		Stratégies d'achats	21h CM
		Conception et pilotage des budgets commerciaux	14h CM
6	SALES FORCE MANAGEMENT	Sales force management*	30h CM
3	COMPÉTENCES MÉTIERS	Compétences Professionnelles & Interpersonnelles*	33h CM
<b>Semestre 4</b>			
9	INTERNATIONAL BUSINESS	International business strategy**	36h CM
		International marketing**	33h CM
		International Week	30h CM
6	ACTION COMMERCIALE ET RELATION CLIENT	Ingénierie commerciale et Lead management	21h CM
		Key account management*	21h CM
3	INTERCULTURAL MANAGEMENT	Intercultural Management**	33h CM
12	COMPÉTENCES MÉTIERS	Construction du projet professionnel	30h CM
		Stage ou Alternance	

*\*(bilingues-bilingual) / \*\* (in English)*

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

**MASTER MENTION MARKETIN VENTE**  
**Parcours DIRECTION COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS 2ème année (M2 DCIB)**  
**402 heures de présence universitaire du 14/09/2026 au 03/09/2027**

09/2026			10/2026			11/2026			12/2026			01/2027			02/2027			03/2027			04/2027			05/2027			06/2027			07/2027			08/2027			09/2027								
m	ap	Jeu	m	ap	Jeu	m	ap	Dim	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar	m	ap	Mar
1	Mar		Jeu			Dim	Toussaint				1	Mar		1	Lun		1	Lun		1	Lun		1	Mar		1	Mar		1	Mar		1	Mar		1	Mar								
2	Mer	Ven	Ven			Lun				2	Mer		2	Mar		2	Mar		2	Mar		2	Mer		2	Mer		2	Mer		2	Mer		2	Mer		2	Mer						
3	Jeu	Sam	Sam			Mar				3	Jeu		3	Mer		3	Mer		3	Mer		3	Jeu		3	Jeu		3	Jeu		3	Jeu		3	Jeu		3	Jeu						
4	Ven	Dim	Dim			Mer				4	Ven		4	Jeu		4	Jeu		4	Jeu		4	Dim		4	Ven		4	Dim		4	Dim		4	Dim		4	Dim						
5	Sam	Lun	Lun			Jeu				5	Sam		5	Ven		5	Ven		5	Ven		5	Sam		5	Sam		5	Lun		5	Lun		5	Lun		5	Dim						
6	Dim	Mar	Mar			Ven				6	Dim		6	Dim		6	Dim		6	Dim		6	Mar		6	Dim		6	Mar		6	Mar		6	Mar		6	Lun						
7	Lun	Mer	Mer			Sam				7	Lun		7	Lun		7	Lun		7	Lun		7	Mer		7	Lun		7	Mer		7	Mer		7	Mer		7	Mer						
8	Mar	Jeu	Jeu			Dim				8	Mar		8	Ven		8	Ven		8	Ven		8	Jeu		8	Mar		8	Jeu		8	Jeu		8	Jeu		8	Mer						
9	Mer	Ven	Ven			Lun				9	Mer		9	Sam		9	Sam		9	Sam		9	Ven		9	Mer		9	Ven		9	Ven		9	Ven		9	Jeu						
10	Jeu	Sam	Sam			Mar				10	Jeu		10	Dim		10	Mer		10	Mer		10	Sam		10	Jeu		10	Sam		10	Sam		10	Sam		10	Ven						
11	Ven	Dim	Dim			Mer				11	Ven		11	Ven		11	Ven		11	Ven		11	Dim		11	Ven		11	Dim		11	Dim		11	Dim		11	Sam						
12	Sam	Lun	Lun			Jeu				12	Sam		12	Mar		12	Mar		12	Mar		12	Mer		12	Sam		12	Mer		12	Mer		12	Mer		12	Dim						
13	Dim	Mar	Mar			Ven				13	Dim		13	Mer		13	Mer		13	Mer		13	Jeu		13	Dim		13	Mar		13	Mar		13	Mar		13	Lun						
14	Lun	Mer	Mer			Sam				14	Lun		14	Jeu		14	Jeu		14	Jeu		14	Mer		14	Lun		14	Mer		14	Mer		14	Mer		14	Mer						
15	Mar	Jeu	Jeu			Dim				15	Mar		15	Ven		15	Ven		15	Ven		15	Jeu		15	Mar		15	Jeu		15	Jeu		15	Jeu		15	Mer						
16	Mer	Ven	Ven			Lun				16	Mer		16	Sam		16	Sam		16	Sam		16	Ven		16	Mer		16	Ven		16	Ven		16	Ven		16	Jeu						
17	Jeu	Sam	Sam			Mar				17	Jeu		17	Dim		17	Dim		17	Dim		17	Sam		17	Jeu		17	Sam		17	Sam		17	Sam		17	Dim						
18	Ven	Dim	Dim			Jeu				18	Ven		18	Mar		18	Mar		18	Mar		18	Mer		18	Ven		18	Mer		18	Mer		18	Mer		18	Mer						
19	Sam	Lun	Lun			Mer				19	Sam		19	Ven		19	Ven		19	Ven		19	Mer		19	Sam		19	Mer		19	Mer		19	Mer		19	Jeu						
20	Dim	Mar	Mar			Ven				20	Dim		20	Sam		20	Sam		20	Sam		20	Mer		20	Dim		20	Mar		20	Mar		20	Mar		20	Ven						
21	Lun	Mer	Mer			Sam				21	Lun		21	Jeu		21	Jeu		21	Jeu		21	Ven		21	Lun		21	Mer		21	Mer		21	Mer		21	Sam						
22	Mar	Jeu	Jeu			Dim				22	Mar		22	Ven		22	Ven		22	Ven		22	Mer		22	Mar		22	Jeu		22	Jeu		22	Jeu		22	Dim						
23	Mer	Ven	Ven			Lun				23	Mer		23	Sam		23	Sam		23	Sam		23	Ven		23	Mer		23	Ven		23	Ven		23	Ven		23	Lun						
24	Jeu	Sam	Sam			Mar				24	Jeu		24	Dim		24	Dim		24	Dim		24	Mer		24	Jeu		24	Sam		24	Sam		24	Sam		24	Mer						
25	Ven	Dim	Dim			Jeu				25	Ven		25	Lun		25	Lun		25	Lun		25	Mer		25	Ven		25	Mer		25	Mer		25	Mer		25	Mer						
26	Sam	Lun	Lun			Mer				26	Sam		26	Mar		26	Mar		26	Mar		26	Mer		26	Sam		26	Mer		26	Mer		26	Mer		26	Mer						
27	Dim	Mar	Mar			Ven				27	Dim		27	Ven		27	Ven		27	Ven		27	Jeu		27	Dim		27	Mar		27	Mar		27	Mar		27	Ven						
28	Lun	Mer	Mer			Sam				28	Lun		28	Jeu		28	Jeu		28	Jeu		28	Ven		28	Lun		28	Mer		28	Mer		28	Mer		28	Sam						
29	Mar	Jeu	Jeu			Dim				29	Mar		29	Ven		29	Ven		29	Ven		29	Mer		29	Mar		29	Jeu		29	Jeu		29	Jeu		29	Dim						
30	Mer	Ven	Ven			Lun				30	Mer		30	Sam		30	Sam		30	Sam		30	Ven		30	Mer		30	Ven		30	Ven		30	Ven		30	Lun						
31	Dim	Mar	Mar			Mer				31	Dim		31	Jeu		31	Jeu		31	Jeu		31	Mer		31	Dim		31	Mar		31	Mar		31	Mar		31	Mer						
	0,0	0,0				0,0	0,0				0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0				0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0						

Dimanches et jours fériés et fermetures centre

Fermeture IAE mais possible période en entreprise

Périodes universitaires

402h

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise

Pour les stages : Périodes en entreprise possible

1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise

En application de l'Article L622-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qu'il a précédé et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

**NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.**





**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae\\_clermont\\_auvergne](#)



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](http://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE