Master Management Parcours Management et commerce

Diplôme Master
Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion
Mention Management
Parcours Management et commerce

> Pour en savoir + *: consultez les onglets en haut à droite :* ***PROGRAMME*** *et* ***COMPÉTENCES*** *et téléchargez le livret de la formation dans le bandeau à gauche* ***TÉLÉCHARGEMENTS.***

Fiche RNCP42364

Le Master Management & Commerce est un parcours spécifiquement proposé à l'IAE de Saint-Etienne. Diplôme d'État de niveau bac+5, il valide une compétence disciplinaire et professionnelle acquise au long d'un cursus sélectif sur 2 ans. Les deux années de formation sont en alternance.

Objectifs

Former des managers dans les différents métiers liés au commerce et au marketing multicanal.

Dans cette perspective, la formation vise les compétences clés suivantes :

> Savoir manager une équipe de commerciaux
> Comprendre, analyser et proposer différents Business Models
> Savoir négocier et vendre
> Comprendre la psychologie client et savoir agir sur différents leviers de persuasion
> Comprendre et analyser les e#volutions du secteur du commerce et de la distribution multicanal (canaux interdépendants tels que magasins, Internet, mobile, Drive...)
> S'approprier les outils et concepts lie#s aux diffe#rentes spe#cialite#s de gestion (marketing, gestion RH, logistique, qualite#, strate#gie, contrôle de gestion...)
> Intégrer les outils numériques dans la pratique managériale (IA notamment)
> S'approprier les re#gles le#gislatives propres au secteur du commerce et de la distribution
> Intégrer les enjeux de développement durable dans le management et le commerce (management durable, RSE, commerce alternatif, innovations durables)
> Développer des soft skills (motivation, écoute, bienveillance, empathie, organisation, agilité, professionnalisme,...)
> Adopter une démarche réflexive

Les alternants du Master M&C travaillent dans des entreprises de toutes tailles (Grandes entreprises, PME et TPE).
Ils effectuent des missions diverses (développement commercial principalement mais aussi marketing, communication, achat, logistique, stratégie).
Tous les secteurs d'activités sont possibles (distribution alimentaire, non alimentaire, commerce alternatif, vente en ligne, industrie, assurance, immobilier, ...). Les missions réalisées en entreprise doivent conduire l'alternant à développer des compétences pour devenir cadre avec une mission commerciale.

L'alternance sur les 2 années [voir onglets programme et compétences en haut à droite] permet d'apporter une coloration métier.

Des séances d'Analyse de la Pratique Managériale en groupe restreint (entre 5 et 7 apprenants de différents Masters en Management) permettent de développer les compétences managériales via la co-analyse de situations de management réelles vécues.

Pour qui ?

Public visé

Attendus :

> Être titulaire d'une Licence ou d'un diplôme ou titre reconnu au grade de Licence ou admis en équivalence dans les champs disciplinaires des licences conseillées avec une majorité de cours en gestion et/ou une expérience professionnelle significative en management.
> Capacité de raisonnement et d'analyse.
> Maîtrise du français.
> Justifier - pour une personne en reprise d'études - d'une expérience en management suffisante validée par une procédure VAPP.
> Formation continue et VAE, contactez le service de formation continue

Pré-requis

Recommandés :

> Être détenteur d'un diplôme dans le domaine de la gestion (marketing, GRH, SI, qualité, production, etc.) de niveau immédiatement inférieur au niveau d'entrée demandé (par exemple: Bac+4 minimum en gestion pour une entrée en M2)
> Être détenteur d'un diplôme de niveau inférieur hors gestion (sciences de l'ingénieur, Lettres, etc.) sous réserve d'acquis en gestion suffisants (via l'expérience professionnelle et/ou un suivi minimal d'enseignements de gestion dans le parcours initial)

Conditions d'admission

Critères généraux d'examen des candidatures :

> Résultats scolaires
> Expérience professionnelle
> Expérience à l'étranger
> Investissement associatif
> Cohérence du projet avec la formation
> Score IAE Message

Le Score IAE-MESSAGE et l'évaluation du dossier de candidature permettent de définir la liste des candidats admissibles.
Pour la session de recrutement 2026, une **vidéo de motivation** est demandée à la place de la lettre de motivation. Elle est *obligatoire* et doit durer *2 minutes maximum*. Les vidéos ne respectant pas ce cahier des charges ne pourront être prises en compte.

Les candidats déclarés admissibles pourront être convoqués pour un entretien individuel d'une durée de 20 minutes.

Le classement final est obtenu en tenant compte du score IAE-MESSAGE, de l'évaluation du dossier et de l'entretien éventuel.

Si vous passez le Score IAE Message **le 7 ou le 12 mars 2026**, vous pourrez déposer votre convocation sur la plateforme MonMaster à la place du résultat.
Dès réception de votre résultat au SIM du 7 ou 12 mars, transmettez le directement à :
elodie.kettenring @ univ-st-etienne.fr
Attention : pour tout passage du Score IAE Message ultérieur au 12 mars 2026, votre candidature ne pourra être déposée qu'en phase complémentaire.

Modalités de candidature :

> Concours (Score IAE MESSAGE)
> Dossier
> Entretien

> Préparer sa candidature en Master

COMMENT CANDIDATER ?
Pour candidater en master 1 : dates et procédure
Pour candidater en master 2 : dates et procédure
ATTENTION : Veuillez noter que l'obtention du Score IAE Message **est obligatoire pour candidater en master 1 (résultat à déposer sur la plateforme Monmaster.**

Compétences

> Définir une stratégie commerciale
> Développer et gérer commercialement un produit, un service, une activité
> Ge#rer une distribution multicanal et omnicanal
> Implanter, ge#rer et animer un point de vente ou un re#seau de distribution (BtoB, BtoC)
> Vendre, acheter et ne#gocier avec les clients/fournisseurs
> Manager une e#quipe de commerciaux
> Anticiper et accompagner les changements de comportement d'achat des consommateurs
> Mettre en place des solutions logistiques et technologiques adapte#es (digitalisation)
> E#tablir et suivre des indicateurs de gestion pour piloter une activite# dans une démarche de performance globale

Des partenariats pour former au management et à la qualité de vie au travail :

L'INRS (Institut National de Recherche en Santé Sécurité au Travail) est au cœur du dispositif de prévention en santé et sécurité au travail en France. Sa mission est d'améliorer la santé et la sécurité au travail et de prévenir les arrêts de travail et maladies professionnelles. Le partenariat des Masters Management de l'IAE avec l'INRS débouche sur des formations et certifications complémentaires pour nos étudiants, en santé / sécurité au travail et management et prévention des risques psychosociaux.

Le PMI est l''une des plus importantes associations internationales en gestion de projet. Elle fédère 700 000 adhérents dans le monde **.**
En 2024-2025, tous les étudiants du Master sont adhérents au PMI : accès au réseau et aux ressources, *elearnings* complémentaires, accompagnement optionnel au passage de la certification CAPM pour certains étudiants sélectionnés.

Et après ?

Poursuite d'études

Enquête DPAIQ - Université Jean Monnet
Le devenir des étudiants diplômés de Master promotion 2022-2023
Nombre de diplômés : 42

24 répondants : 11 en alternance, 13 en formation continue

- **2 diplômé ont poursuivi des études en 2023/2024 après l'obtention du Master.**

Débouchés

Le master forme des managers à dominante **commerciale** qui occupent des **postes à responsabilités.**
Les débouchés sont nombreux et variés :

- Direction commerciale
- Direction de point de vente, responsable d'exploitation
- Business developer
- Responsable re#seau
- Responsable des ventes, chef de secteur
- Acheteur
- Responsable logistique
- Customer relation manager / Customer experience manager
- Chef de produit
- Category Manager
- Ingénieur commercial, chargé d'affaires
- Technico-commercial
- ...

Deux études de l'APEC mettent en évidence la forte demande des entreprises et le niveau élevé des salaires pour ce type de postes :

Les métiers cadres porteurs en 2024

Les salaires des cadres dans 111 familles de me#tiers E#dition 2024

PARTENAIRES

L'INRS (Institut National de Recherche en Santé Sécurité au Travail) est au cœur du dispositif de prévention en santé et sécurité au travail en France. Sa mission est d'améliorer la santé et la sécurité au travail et de prévenir les arrêts de travail et maladies professionnelles.
Le partenariat des Masters Management de l'IAE avec l'INRS débouche sur des formations et certifications complémentaires pour nos étudiants, en santé / sécurité au travail et management et prévention des risques psychosociaux .

Programme

MAQUETTE DU MASTER MANAGEMENT & COMMERCE 2026-27

M1 SEMESTRE 7		Nom d'heu	
UE1. Communication dans un environnement multiculturel	**5**	**44,5**	**5**
LV 1 Anglais		23,5	
Communication et Leadership		21	
UE2. Marketing et Vente	**5**	**77**	**5**
Comportement et psychologie du consommateur		21	
Technique de Vente		28	
Trade Marketing et Merchandising		28	
UE3. Management des acteurs du Commerce	**5**	**66,5**	**5**
Management d'équipe		31,5	
Gestion des compétences		17,5	
Gestion de projets		17,5	
UE4. Management des process opérationnels	**5**	**45,5**	**5**
Achat		24,5	
Logistique de distribution		21	
UE5. Management stratégique et financier des entreprises du secteur du commerce	**5**	**42**	**5**
Stratégie commerciale et stratégie de distribution		21	
Contrôle de gestion		21	
UE6. Commerce omnicanal	**5**	**56**	**5**
Système d'information multicanal		17,5	
E-marketing		21	
Plan de communication		17,5	

M1 SEMESTRE 8		Nom d'heu	
UE7. Pratique professionnelle et réflexivité	**30**	**84**	**30**
Expérience en entreprise	9	_	**9**
Rapport professionnel	9	3,5	**9**
Mémoire de spécialité	9	3,5	**9**
Groupe de projet et engagement sociétal OU	2	35	**3**
Module de Recherche en Management (en option)		(24)	**(3)**
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21	**0**
Rencontres du management		14	**0**
Insertion Professionnelle		7	**0**

Heures de cours : 415,5 h
Autres activités pédagogiques (Rentrée, séminaire cohésion) : 18 h
Total Crédits ECTS : 60
Total heures de formation du MASTER 1 : 433,5 h

M2 SEMESTRE 9			
UE8. Communication dans un environnement multiculturel	**4**	**44,5**	**4**
LV1 Anglais		23,5	
Communication et leadership		21	
UE9. Marketing et Vente	**6**	**70**	**6**
Management de la relation client		17,5	
Category Management		17,5	
E-commerce et expérience client		17,5	
Négociation		17,5	
UE10. Management des acteurs du commerce	**5**	**49**	**5**
Audit Social		17,5	
Management d'équipe		17,5	
Management Bienveillant et Qualité de vie au travail		14	

UE11. Pilotage des entreprises du secteur du commerce	**5**	**59,5**	**5**
Supply Chain Management		21	
Évaluation d'entreprise		21	
Business Intelligence		17,5	
UE12. Conception de projets	**5**	**35**	**5**
IA et fonctions commerciales		17,5	
Commerce alternatif		17,5	
UE13. Innovation et développement	**5**	**70**	**5**
Entrepreneuriat		21	
Marketing de l'innovation		28	
Business Model		21	
M2 SEMESTRE 10			
UE14. Pratique professionnelle et réflexivité	**30**	**94,5**	**30**
Expérience en entreprise	9	_	9
Rapport professionnel	9	3,5	9
Article de recherche	9	3,5	9
Groupe de projet et engagement sociétal	2	35	3
Recherche en Management OU)		(24)	(3)
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21	0
Recherche en Sciences de Gestion		10,5	
Rencontres du management		14	
Insertion professionnelle		7	

Heures de cours :422,5 h
Autres activités pédagogiques (Rentrée, séminaire cohesion) :18 h
Total Crédits ECTS : 60

Total heures de formation du MASTER 2 : 440,5 h

Calendrier

La formation se de#roule en **alternance** sur 2 ans.

A compter de la **rentrée 2026**, le rythme moyen sera de 1 à 2 semaines en entreprise / 1 semaine a# l'IAE avec tous les mercredis en entreprise. Ce nouveau rythme permet à l'alternant de ne pas s'absenter plus de 2 jours consécutifs de l'entreprise* afin de répondre aux clients dans des délais raisonnables.

* sauf au moment de la rentrée : selon la date du séminaire d'ouverture des Masters à l'IAE, il se peut que 2 semaines consécutives de cours (avec mercredi en entreprise) soient nécessaires en septembre.

> Retrouvez le calendrier de l'alternance pour le master 1 et le master 2 pour l'année universitaire 25-26 dans la rubrique TELECHARGEMENT (à venir)

Coût de l'inscription

243€

Détail coût d'inscription

Coût de la formation pour l'entreprise :

- contrat d'apprentissage : Intégralité du montant pris en charge par l'OPCO
- contrat de professionnalisation : 7065€

Contact

Responsable(s)

Julie BOYER DUMONT
Responsable pédagogique M1 et M2 Management & Commerce
julie.boyer@univ-st-etienne.fr

Contact(s) scolarité

Elodie KETTENRING
elodie.kettenring@univ-st-etienne.fr
04 77 42 13 33