

Vous êtes ici : [Accueil](#) > [Formations](#) > [Offre de formation](#) > [Secteur](#) > [Marketing](#)

## Master 2 Vente et distribution (P)

- [Présentation](#)
- [Accès](#)
- [Programme](#)
- [Et après ?](#)

### Nature :

Diplôme national

### Domaine :

Droit - Economie - Gestion

### Mention(s) :

Marketing

### Spécialité(s) :

Vente et distribution

### Niveau(x) de recrutement :

Bac + 4

### Durée des études :

1 an

### Lieu(x) :

Domaine Universitaire - St. Martin d'Hères-Gières, Centre ville - Grenoble

### Organisation :

[Institut d'Administration des Entreprises](#)

### Accessible en :

Formation initiale  
Contrat de professionnalisation  
Contrat d'apprentissage

## Objectifs

Cette spécialité a pour objectif de former des cadres de haut niveau dans les domaines de la vente et de la distribution, en charge du management des équipes. Elle se positionne sur la vente et la distribution et s'intéresse à l'ensemble des entreprises, tous secteurs d'activité confondus, qui interviennent au sein des canaux de distribution industrielle, grand public et de services.

## Stage

Stage obligatoire  
De 3 à 6 mois pour la formation initiale

## Échanges internationaux

**Domaines Erasmus :**  
GESTION D'ENTREPRISES

**Langue(s) d'enseignement :**  
Français

## Conditions d'admission

Sélection sur dossier + test TAGE-MAGE + entretien

### ***Critères pris en compte pour l'admission :***

- Qualité du dossier
- Parcours académique
- Cohérence du projet
- Score au test TAGE-MAGE (ou GMAT)
- Entretien

## Formation(s) requise(s)

Titulaires d'un Bac+4 ayant une formation dans les domaines de la vente et du marketing ou de la gestion.

Cette spécialité de Master est également ouverte à des étudiants issus d'autres formations et qui font preuve d'un réel intérêt pour la vente et le marketing opérationnel, et si possible d'une expérience dans ce secteur. Dans ce cas, leur admission est subordonnée à l'obtention d'une dérogation fondée sur une validation des études ou une validation des acquis professionnels.

### ***Pour ceux qui souhaitent suivre cette formation en alternance, conditions à remplir pour signer un contrat :***

- contrat d'apprentissage : avoir moins de 26 ans, être de nationalité française ou ressortissant de l'Union Européenne ou titulaire d'une autorisation de travail en France.
- contrat de professionnalisation : particularité supplémentaire : ouvert aux + de 26 ans demandeurs d'emploi, inscrits à Pôle emploi.

## Modalités pratiques

### Formation initiale en présentiel :

- 1) Préinscription en ligne sur le [site de l'IAE](#) (à partir de début février).
- 2) Téléchargement du dossier d'inscription et envoi de ce dossier papier à l'IAE accompagné des pièces demandées, au plus tard mi mai (pour plus de précisions, consultez le [calendrier](#))
- 3) Test TAGE-MAGE

Il est conseillé de s'inscrire à une séance du [test TAGE-MAGE](#) de façon à avoir les résultats avant la clôture des candidatures.

Les résultats 2010 et 2011 sont acceptés sous réserve d'en fournir le justificatif dans les délais.

Le test TAGE-MAGE est le test de référence mais, sont acceptés par défaut et s'ils ont moins de 2 ans, le score du GMAT et le score IAE-Message (SIM) [www.MBA.com](http://www.MBA.com) et [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr) . Il convient d'en fournir le justificatif dans les délais.

4) Résultats d'admissibilité : 3ème semaine de mai

Admission : Entretien mi juin

Résultat d'admission : 3ème semaine de juin (pour plus de précisions, voir le [calendrier](#))

5) Suivi de votre dossier de candidature en ligne

Le numéro de candidature et le code personnel permettent d'obtenir des informations individuelles :

Accusé-réception du dossier, pièces manquantes, convocation éventuelle à l'entretien, résultats

#### Formation en alternance :

1) Préinscription en ligne sur le [site de l'IAE](#) (à partir de début février).

2) Téléchargement du dossier d'inscription et envoi de ce dossier papier à l'IAE accompagné des pièces demandées, au plus tard la 3ème semaine d'avril (pour plus de précisions sur les dates, consultez le [calendrier](#))

3) Test TAGE-MAGE

Il est conseillé de s'inscrire à une séance du [test TAGE-MAGE](#) de façon à avoir les résultats avant la clôture des candidatures.

Les résultats 2010 et 2011 sont acceptés sous réserve d'en fournir le justificatif dans les délais.

Le test TAGE-MAGE est le test de référence mais, sont acceptés par défaut et s'ils ont moins de 2 ans, le score du GMAT et le score IAE-Message (SIM) [www.MBA.com](http://www.MBA.com) et [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr) . Il convient d'en fournir le justificatif dans les délais.

4) Résultats d'admissibilité : début mai

Admission : Entretien au cours de la 3ème semaine de mai

Résultat d'admission : fin mai (pour plus de précisions, voir le [calendrier](#))

5) Suivi de votre dossier de candidature en ligne

Le numéro de candidature et le code personnel permettent d'obtenir des informations individuelles :

Accusé-réception du dossier, pièces manquantes, convocation éventuelle à l'entretien, résultats

**Attention** : pour le cycle alternance, les CV des candidats, sélectionnés à l'issue des entretiens, sont adressés dans les entreprises partenaires. L'admission finale est prononcée après confirmation d'embauche émise par l'entreprise

**Nombre de places : 50**

#### **Programme**

##### **Semestre 3**

- L'intégration de la vente et de la distribution dans la stratégie marketing
- Influence de l'environnement extérieur et organisationnel
- Vente directe/ vente indirecte
- Web marketing
- Organisation de l'équipe
- Animation de l'équipe
- Droit de la vente de la concurrence et de la distribution
- Outils informatiques au service de la relation client
- Technique de vente
- Négociation
- LV 1 : Anglais (obligatoire)
- LV2
- Sport universitaire
- Projet associatif

##### **Semestre 4**

Option : Vente

- Elaboration du plan d'action commerciale
- Mise en œuvre du plan
- Mise en place d'une équipe de vente
- Organisation de la force de vente
- Indicateurs de performance de la vente
- Profitabilité des ventes
- Evaluation des performances de la vente
- Stage en entreprise (3 à 6 mois )

#### Option : Distribution

- Stratégie de déploiement du distributeur
- Outils d'implantation du distributeur
- Achat et logistique du distributeur
- Trade marketing
- Politique de merchandising
- Animation du point de vente
- Lancement et promotion d'1 nouveau produit au sein d'un point de vente
- Stage en entreprise (3 à 6 mois)

#### **Année post-bac de sortie :**

Bac + 5

#### **Niveau de sortie :**

Niveau I

#### **Compétence(s) visée(s)**

Il s'agit ici de former des managers dotés d'une solide formation en vente.

Pour atteindre cet objectif, les candidats devront acquérir les compétences dans les domaines suivants :

- Management de l'équipe de vente, avec la capacité à présenter les résultats en se servant de différents outils de gestion
- Gestion des interfaces avec la Direction Générale (stratégie, finance...)
- Administration des ventes (prévisions, reporting), la gestion globale des affaires, l'optimisation des référencements, les opérations promotionnelles internationales, le merchandising, les points de vente tests, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciale demandées par les fournisseurs.

#### **Insertion professionnelle**

Secteurs d'activité visés : les services, la distribution et l'industrie

Les métiers sur lesquels débouche la formation sont, avant tout, ceux de Responsable des ventes en charge du management d'équipe.

La formation est très ouverte aux métiers de la vente de haut niveau en collaboration avec le marketing:

- Chef de secteur
- Responsable de marché
- Responsable d'agence
- Chargé de clientèle

- Conseiller commercial
- Ingénieur commercial
- Responsables de grands comptes
- Responsables de réseaux vente export
- Chargé d'affaires dans une banque
- Ingénieur technico-commercial

Les métiers de la grande distribution visés par cette spécialité sont : Category manager, Trade-marketer, Merchandiser

Ils concernent :

- l'organisation de la distribution en amont comme le siège du groupe de distribution, la centrale d'achat et de référencement, la filière d'achat
- les relations entre les fournisseurs et les distributeurs pour organiser des opérations en magasin

Vous pouvez également consulter [l'enquête menée auprès des diplômés 2008 d'un master en marketing de l'IAE de Grenoble sur leur situation professionnelle au 1er décembre 2010](#)

## Contacts

### Responsable(s) :

#### ***de la spécialité***

Léopold LESSASSY

Tél : 04 76 82 56 03

Mel : [leopold.lessassy@iae.upmf-grenoble.fr](mailto:leopold.lessassy@iae.upmf-grenoble.fr)

### Renseignements :

#### **Scolarité**

Elisabeth MASSOT

Tél : 04 76 82 54 75

Fax : 04 76 82 59 99

Mel : [marketing-m2vente@iae-grenoble.fr](mailto:marketing-m2vente@iae-grenoble.fr)

Avertissement : document non contractuel pouvant être soumis à modifications

---

## A consulter

<http://www.iae-grenoble.fr/index.html>

---

Université Pierre-Mendès-France / BP 47 / 38040 Grenoble Cedex 9

Contact : [admcom@upmf-grenoble.fr](mailto:admcom@upmf-grenoble.fr)

- [Mentions légales](#)
- [Crédits](#)
- [Accessibilité](#)