



Master Management Parcours Management & Commerce

Diplôme **Master**

Domaine d'étude **Droit, Economie, Gestion**

Mention **Management**

Parcours **Management & 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 **RNCP35917**



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 évolutions du secteur du commerce et de la distribution multicanal (canaux interdépendants tels que magasins, Internet, mobile, Drive...)
- > S'approprier les outils et concepts liés aux différentes spécialités de gestion (marketing, gestion RH, logistique, qualité, stratégie, contrôle de gestion...)
- > Intégrer les outils numériques dans la pratique managériale (IA notamment)
- > S'approprier les règles législatives 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](mailto: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
- > Gérer une distribution multicanal et omnicanal
- > Implanter, gérer et animer un point de vente ou un réseau de distribution (BtoB, BtoC)
- > Vendre, acheter et négocier avec les clients/fournisseurs
- > Manager une équipe de commerciaux
- > Anticiper et accompagner les changements de comportement d'achat des consommateurs
- > Mettre en place des solutions logistiques et technologiques adaptées (digitalisation)
- > Établir et suivre des indicateurs de gestion pour piloter une activité 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 ?

Poursuites 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 diplômés 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 :

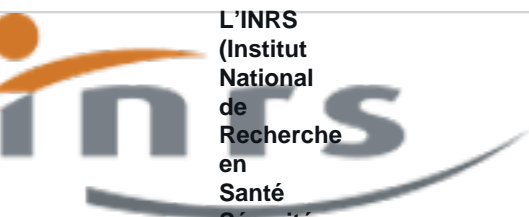
- > Direction commerciale
- > Direction de point de vente, responsable d'exploitation
- > Business developer
- > Responsable re#seau
- > Responsable des ventes, chef de secteur
- > Acheteur
- > Responsable logistique
- > Customer relation manager / Customer experience manager
- > Chef de produit
- > 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	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
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	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
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	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
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	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
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 cohésion) :18 h

Total Crédits ECTS : 60

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

Calendrier

La formation se déroule en **alternance** sur 2 ans.

A compter de la **rentrée 2026**, le rythme moyen sera de 1 à 2 semaines en entreprise / 1 semaine à 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