

Marketing et Vente, Spécialité Marketing et Vente en Business to Business

RNCP17440 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, H1102, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

IAE LYON

<http://iae.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le savoir faire acquis par les diplômés leur permet de maîtriser des compétences commerciales et marketing en interface avec des niveaux de pilotage stratégiques et/ou opérationnels. Cela peut concerner :

- l'étude approfondie des caractéristiques des marchés industriels complexes et/ou internationaux,
- la prospection de nouveaux clients en collaboration avec les ingénieurs commerciaux,
- la contribution au démarrage et au déroulement d'une réponse à un appel d'offre,
- la gestion d'un portefeuille clients (analyse de l'environnement, plan d'actions marketing..),
- la sélection et l'aide à la gestion des grands comptes,
- le suivi d'affaires depuis la mise en place d'un contrat jusqu'à la mise en production.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les lauréats de ce programme doivent maîtriser les problématiques commerciales et marketing des entreprises. A ce titre, ils doivent disposer d'un savoir faire en matière d'analyse d'environnement d'affaires et de prise de décision. Ces diplômés disposent donc de compétences leur permettant :

- de concevoir et de lancer sur le marché de nouvelles offres de produits ou de services en Business to Business (Enseignements : environnement marché et veille internationale ; Conception et lancement d'une offre Business to Business ; certification et démarche qualité)
- d'identifier les réseaux de distribution et d'être capable de développer de nouvelles synergies entre le processus de vente et le marketing (Enseignements : logistique et transport ; Vente et négociation de solutions d'affaires ; Plan marketing et plan d'actions commerciales)
- et d'adopter une approche marketing stratégique indispensable à l'évolution des marchés et des métiers (Enseignements : Fidélisation et gestion des grands comptes ; cas de synthèse).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les débouchés de ce programme concernent l'ensemble des entreprises commercialisant des produits et/ou services destinés à une clientèle d'affaires. Les secteurs d'activités des entreprises pouvant accueillir les lauréats peuvent être variés (Assurances ; Banques ; Conseil ; Industrie...). De part la demande croissante du marché, cette formation cible de plus en plus des entreprises High Tech évoluant dans un système de ventes complexes et internationales (Automobile ; Défense ; télécommunication, SSII, ...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires ; Responsable de grands comptes ; Chargé de développement de marchés internationaux ; Responsable SAV ; Responsable de projet ; Business Manager.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 856 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	48 525
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury composé d'Universitaires et de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury spécifique composé d'Universitaires et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'IAE Lyon

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17440/>