

Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et Vente Spécialité : Vente & Direction d'Equipes Commerciales

RNCP7484 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, M1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

<http://www.univ-montp1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel est apte à

- prendre en charge un portefeuille de clientèle
- analyser les besoins du prospect
- mener à bien le processus de vente et de négociation
- encadrer peu à peu des collaborateurs et enfin une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du Master est capable de :

- écouter, de comprendre et analyser
- vendre et négocier
- se comporter en leader et en organisateur
- prendre des décisions rapides
- manager, motiver et contrôler une équipe
- maîtriser les différents domaines de la gestion et notamment le marketing, la finance

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activités sont envisageables même si à la sortie du diplôme de nombreux débouchés se trouvent dans les entreprises commercialisant leurs produits dans la Grande Distribution. De multiples autres emplois dans des secteurs extrêmement variés existent (secteur bancassurance, automobile...), bref dans l'ensemble des organisations où l'on a besoin de commerciaux de haut niveau.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

A l'issue d'un M2 Vente & Direction d'Equipes Commerciales, les emplois visés sont le plus souvent :

- Directeur des ventes
- Responsable de compte clé

RÉGLEMENTATIONS 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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 296
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur dont 1/3 de professionnels).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels (Décret 2002-590 du 24 avril 2002).

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.univ-montp1.fr

université Montpellier 1

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7484/>