Professionnel et Recherche Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et Vente Spécialité «Négociation & Direction d'Equipes Commerciales»

RNCP9301 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I
http://www.univ-montp1.fr

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les titulaires du Master «Négociation & Direction d'Equipes Commerciales» peuvent, à l'issue de leur formation occuper une très grande variété d'emplois. Ils exercent les activités suivantes :

- Participation à l'élaboration de la stratégie et la politique commerciale avec la Direction
- Gestion d'un portefeuille de clientèle
- Analyse des besoins des prospects
- Pilotage des processus de vente et de négociation
- Encadrement des collaborateurs puis d'une équipe commerciale
- Animation, coordination et gestion d'une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du Master maîtrisera les compétences suivantes :
- capacité d'écoute, de compréhension et d'analyse
- savoir vendre et négocier
- capacité de leader et d'organisateur
- capacité à 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 dès la sortie du diplôme.
De nombreux déboucher se trouvent dans les entreprises commercialisant leur produit ainsi que dans la Grande Distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

De multiples autres emplois dans des secteurs extrêmement variés existent (secteur banque assurance, automobile…). Les titulaires du Master Négociation & Direction d'Equipes Commerciales peuvent s'intégrer l'ensemble des organisations où l'on a besoin de commerciaux de haut niveau.

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).

Projets de recrutement (BMO 2026)	187
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés

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

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 — 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

Fiche officielle (France Compétences)

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9301/