Institut d'Administration des Entreprises
Pôle Universitaire Cathédrale, 10 Placette Lafleur - BP 2716
80027 Amiens Cedex 1
https://iae.u-picardie.fr/

Domaine
Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation
Formation initiale
Formation continue
En alternance

Lieu(x) de formation
Institut d'Administration des Entreprises

Contact
Anaïs Pennognon
03 22 82 71 21
scolarite-iae@u-picardie.fr

Candidature
https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/

Formation continue
Contact :
Kaoutar Aissani
03 22 82 68 14
fc-iae@u-picardie.fr

Demander une étude personnalisée de financement : https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement

En savoir plus sur la Formation continue : https://www.u-picardie.fr/sfcu/

MASTER
MARKETING VENTE

Les plus de cette formation

DES EXPERTS POLYVALENTS

• Acquérir des connaissances et méthodes solides en marketing et marketing digital, mais aussi distribution et vente

• Être au fait des dernières avancées de la recherche et des évolutions métiers

• Travailler en mode projet

UN APPRENTISSAGE INSCRIT DANS LE REEL

• Pédagogie par l'action (cas, projets pensés comme des missions de conseil, place donnée à l'expérience en entreprise)

• Pédagogie immersive (cas en réalité virtuelle, serious games, challenges d'entreprises, cas en entreprise)

Parcours

- Marketing vente distribution
- Marketing vente distribution - International

Compétences

LES COMPETENCES VISEES

Les diplômés du Master Marketing - Vente acquièrent des compétences leur permettant de devenir des experts polyvalents à même de :

• Mettre en oeuvre un plan marketing en lien avec un plan d'actions commerciales

• Piloter les études marketing

• Piloter la performance commerciale et financière en lien avec les objectifs de l'entreprise

• Maîtriser la digitalisation des métiers du marketing et de la vente

• Mettre en place des actions de e-commerce, web marketing ou communication digitale

• Animer une équipe ou un point de vente

Conditions d'accès

Baccalauréat + 3/4

Après la formation

Poursuite d'études

Doctorat

Débouchés professionnels

LES DÉBOUCHÉS

Le master permet d'accéder à un éventail de débouchés dans les métiers du marketing opérationnel, du marketing digital, de la distribution :

• Chef de produit marketing

• Responsable marketing en PME

• Chargé de promotion / d'animation des ventes

• Chargé de marketing international

• Chef de projet marketing digital / e-commerce,

m-commerce / community manager

• Manager commerce / responsable de magasin

Secteurs d'activités (visés par la formation)

Sociétés d'études et de conseil, Agences, Enseignes de la grande distribution, Banques, PME et ETI, Service marketing ou commercial de grandes entreprises...

Organisation

LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

LE MASTER 1 comprend des cours dédiés aux fondamentaux du management, aux compétences transversales (informatique, statistiques, droit du marketing), des cours communs avec le master entrepreneuriat (veille, créativité, PAO), des cours techniques (outils web, performance web) et des cours spécialisés en marketing opérationnel, data marketing, marketing digital, distribution.

Outre un cours d'anglais du management, certains cours sont enseignés en anglais. Un projet de spécialité rythme l'année pour les non alternants.

LE MASTER 2 est dédié à la spécialisation en marketing stratégique et opérationnel, en marketing et communication digitaux, commerce connecté, distribution et management commercial. Une mission de conseil en marketing pour une organisation locale rythme l'année. Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée (TOEIC). Les deux années (ou la seule année de M2) peuvent être effectuées en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Période de formation

De septembre à juinAlternance ou stage de 4 mois minimum en M2

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

Modalités de contrôle des connaissances voir sur la page web de l'IAE.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur
sophie.changeur@u-picardie.fr

Références & certifications

Identifiant RNCP : 35907
Codes ROME :

- E1103 : Communication
- E1401 : Développement et promotion publicitaire
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 : Stratégie commerciale

Codes FORMACODE :

- 34566 : Vente distribution
- 34573 : Action commerciale

Codes NSF :

- 312 : Commerce, vente

Autres informations

Pour donner une coloration internationale à leur parcours, les étudiants peuvent réaliser un échange Erasmus au semestre 2 du Master 1, ou bien passer leur année de Master 1 à l'étranger et obtenir leur Master en parcours international.

Programme

SEMESTRE 1 MASTER 1 MARKETING VENTE	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS MASTER 1 SEMESTRE 1					
UE1 ANGLAIS DU MANAGEMENT	**35**		**35**		**3**
UE2 APPROFONDISSEMENT STATISTIQUE, INFORMATIQUE ET NUMERIQUE	**35**	**25**	**10**		**3**
UE6 ANALYSE DES TENDANCES DE CONSOMMATION	**21**	**15**	**6**		**3**
UE4 COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL ET MANAGEMENT D'EQUIPE	**28**	**20**	**8**		**3**
UE8 DROIT DE LA CONSOMMATION, DE LA CONCURRENCE ET MARQUES	**21**	**15**	**6**		**3**
UE7 DE L'IDEE AU MARCHE IDEATION CREATIVITE FILTRAGE, NV PDT	**28**	**20**	**8**		**6**
UE3 MANAGEMENT DE PROJETS	**21**	**15**	**6**		**3**
UE9 MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL	**21**	**15**	**6**		**3**
UE5 STRATEGIE MARKETING - SERIOUS GAME	**35**	**25**	**10**		**3**

SEMESTRE 2 MASTER 1 MARKETING VENTE	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS MASTER 1 SEMESTRE 2					
UE5 ANALYSE DES DONNEES ET DATAMINING	**35**	**25**	**10**		**3**
UE4 CONTROLE DE GESTION	**28**	**20**	**8**		**3**
UE8 GESTION DE LA RELATION CLIENT	**28**	**20**	**8**		**3**
UE1 INITIATION A LA RECHERCHE ET METHODES D'ENQUETES	**21**	**15**	**6**		**3**
UE7 MARKETING DIGITAL EN PRATIQUES	**70**	**50**	**20**		**6**
- Création de Contenus Print et Web	14	10	4		1
- Gestion de projet marketing digital	21	15	6		
- Mesure de performance webmarketing	14	10	4		1
- Outils avancés : web et eCommerce					2
UE2 PROJET DE SPECIALITE	**14**		**14**		**6**
UE6 STRATEGIE DE DISTIBUTION ET TRADE MARKETING	**35**	**25**	**10**		**3**
UE3 STRATEGIE ORGANISATIONNELLE	**28**	**20**	**8**		**3**

SEMESTRE 1 MASTER 1 MARKETING VENTE INTERNATIONAL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS MASTER 1 SEMESTRE 1					
UE1 ANGLAIS DU MANAGEMENT	**35**		**35**		**3**
UE2 APPROFONDISSEMENT STATISTIQUE, INFORMATIQUE ET NUMERIQUE	**35**	**25**	**10**		**3**
UE6 ANALYSE DES TENDANCES DE CONSOMMATION	**21**	**15**	**6**		**3**
UE4 COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL ET MANAGEMENT D'EQUIPE	**28**	**20**	**8**		**3**
UE8 DROIT DE LA CONSOMMATION, DE LA CONCURRENCE ET MARQUES	**21**	**15**	**6**		**3**
UE7 DE L'IDEE AU MARCHE IDEATION CREATIVITE FILTRAGE, NV PDT	**28**	**20**	**8**		**6**
UE3 MANAGEMENT DE PROJETS	**21**	**15**	**6**		**3**
UE9 MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL	**21**	**15**	**6**		**3**
UE5 STRATEGIE MARKETING - SERIOUS GAME	**35**	**25**	**10**		**3**

SEMESTRE 2 MASTER 1 MARKETING VENTE INTERNATIONAL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS MASTER 1 SEMESTRE 2					
UE5 ANALYSE DES DONNEES ET DATAMINING	**35**	**25**	**10**		**3**
UE4 CONTROLE DE GESTION	**28**	**20**	**8**		**3**
UE8 GESTION DE LA RELATION CLIENT	**28**	**20**	**8**		**3**
UE1 INITIATION A LA RECHERCHE ET METHODES D'ENQUETES	**21**	**15**	**6**		**3**
UE7 MARKETING DIGITAL EN PRATIQUES	**70**	**50**	**20**		**6**
- Création de Contenus Print et Web	14	10	4		1
- Gestion de projet marketing digital	21	15	6		
- Mesure de performance webmarketing	14	10	4		1
- Outils avancés : web et eCommerce					2
UE2 PROJET DE SPECIALITE	**14**		**14**		**6**
UE6 STRATEGIE DE DISTIBUTION ET TRADE MARKETING	**35**	**25**	**10**		**3**
UE3 STRATEGIE ORGANISATIONNELLE	**28**	**20**	**8**		**3**