

## Domaine

Droit, Économie, Gestion

## Modalités de formation

Formation initiale  
Formation continue  
En alternance

## Lieu(x) de formation

Institut d'Administration des Entreprises

## Contact

### Formation continue :

Kaoutar Aissani  
03 22 82 71 44  
[fc-iae@u-picardie.fr](mailto:fc-iae@u-picardie.fr)

### Formation Initiale :

Anaïs Pennognon  
03 22 82 71 44  
[scolarité-iae@u-picardie.fr](mailto:scolarité-iae@u-picardie.fr)

## Candidature

[https://www.u-  
picardie.fr/formation/candidater-s-  
inscrire/](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

## A savoir

**Niveau d'entrée :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

**Niveau de sortie :** Niveau I (supérieur à la maîtrise)

## Prise en charge des frais de formation possible

Demander une étude personnalisée de financement : [https://www.u-  
picardie.fr/formation/formation-  
professionnelle-continue/financer-son-  
projet-formationn](https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formationn)

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

# MASTER MARKETING VENTE MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL

## Objectifs

L'objectif du parcours à l'international est de :

- Compléter des connaissances et compétences métiers solides en Entrepreneurat et management de projet, Gestion des ressources humaines, Marketing-vente ou administration des entreprises (selon le master choisi) par des connaissances et compétences en management international
- Pouvoir prétendre à une carrière internationale ou en lien avec l'international (marchés étrangers, équipes internationales, export, etc.)

Un apprentissage ouvert sur le monde :

- Une Développer une ouverture interculturelle
- Enrichir ses connaissances par des approches et méthodes différentes
- Mieux appréhender les marchés étrangers
- Acquérir une excellente maîtrise de l'anglais du management et de son domaine d'expertise

## Compétences

Les diplômés du parcours international des Master GRH, MVD, EMP et MAE seront à même de :

- D'exercer leur métier dans un contexte international, sur des marchés étrangers et/ou avec des interlocuteurs étrangers
- De développer des plans d'action à l'international
- De gérer des équipes multiculturelles et de s'y insérer
- De travailler en anglais

## Conditions d'accès

- Étudiants en formation initiale, titulaire d'un diplôme bac 3/4
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAP ou VAE, ...

## Après la formation

### Débouchés professionnels

Se reporter à la fiche spécifique du master choisi.

L'intérêt du parcours international est de pouvoir prétendre à exercer son métier dans un contexte international ou interculturel, de travailler au sein d'équipes internationales ou multiculturelles, de donner un « coup d'accélérateur » à son insertion et sa carrière.

## Organisation

Le master 1 est réalisé intégralement à l'étranger chez un partenaire Erasmus de l'IAE (voir liste sur le site UPJV, rubriques « Étudier à l'international »)

Le contrat d'études, établi avec le responsable de la mobilité internationale de l'IAE, comprend :

Une UE de management international ou interculturel (quand proposée)

Une UE d'apprentissage de la langue locale (quand proposée)

Le reste des UE doit correspondre au mieux à celles proposées en M1 du master choisi (UE fondamentales et transversales en management pour le MAE)

Le master 2 est dédié à la spécialisation dans le domaine du master choisi (cf. fiche spécifique)

Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée

L'année de M2 peut être effectuée en alternance avec un rythme d'une semaine en formation / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Volume horaire : Se reporter à la fiche spécifique du master choisi. - Crédits 120 ECTS

## Calendrier et périodes de formation

Se reporter à la fiche spécifique du master choisi.

## Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

## Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur  
[sophie.changeur@u-picardie.fr](mailto:sophie.changeur@u-picardie.fr)

## Références & certifications

Codes ROME :

- M : Support à l'entreprise

## Programme

| MASTER 1 MARKETING VENTE - MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS      |
|---------------------------------------------------------------------|----------------|----|----|----|-----------|
| <b>COMPÉTENCE 1 METTRE EN OEUVRE LES NOUVELLES MÉTHODES, NOUVEL</b> |                |    |    |    | <b>10</b> |
| - UE Competence 1 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 3         |
| - Transformations digitales du marketing (et certification GOO      | 21             | 15 | 6  |    | 3         |
| - UE Competence 1 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 7         |
| - Les bases de l'IA (et certification elements of AI)               | 14             | 10 | 4  |    | 1         |
| - Mesures de performance webmarketing                               | 14             | 10 | 4  |    | 2         |
| - Outils avancés du WEB et du e-commerce                            | 21             | 15 | 6  |    | 2         |
| - SAE Gestion de projet marketing digital                           | 16             |    | 16 |    | 2         |
| <b>COMPÉTENCE 2 MENER UNE DÉMARCHE SCIENTIFIQUE EN MARKETING</b>    |                |    |    |    | <b>11</b> |
| - UE Competence 2 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 8         |
| - Anglais du marketing et de la recherche en marketing              | 28             | 20 | 8  |    | 3         |
| - Initiation à la recherche et méthodes d'enquêtes                  | 14             | 10 | 4  |    | 1         |
| - Statistiques appliquées au marketing                              | 21             | 15 | 6  |    | 2         |
| - SAE projet de recherche dirigé en anglais                         | 10             |    | 10 |    | 2         |
| - UE Competence 2 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 3         |
| - Analyse des données et datamining                                 | 28             | 20 | 8  |    | 3         |
| <b>COMPÉTENCE 3 ADOPTER UNE POSTURE ET UNE PRATIQUE PROFESSIONN</b> |                |    |    |    | <b>9</b>  |
| - UE Competence 3 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 5         |
| - Marketing international et interculturel                          | 21             | 15 | 6  |    | 2         |
| - SAE Management de projets                                         | 21             | 15 | 6  |    | 3         |
| - UE Competence 3 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 4         |
| - Comportement organisationnel                                      | 21             | 15 | 6  |    | 2         |
| - Management d'équipes commerciales                                 | 21             | 15 | 6  |    | 2         |
| <b>COMPÉTENCE 4 AGIR EN TANT QUE RESPONSABLE MARKETING DANS UNE</b> |                |    |    |    | <b>12</b> |
| - UE Competence 4 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 7         |
| - Analyse des tendances de consommation                             | 14             | 10 | 4  |    | 1         |
| - De l'idée au marché                                               | 28             | 20 | 8  |    | 3         |
| - SAE Décisions marketing (serious game)                            | 35             | 25 | 10 |    | 3         |
| - UE Competence 4 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 5         |
| - Analyse financière et contrôle de gestion                         | 21             | 15 | 6  |    | 3         |
| - Droit de la consommation et de la concurrence                     | 21             | 15 | 6  |    | 2         |

| MASTER 1 MARKETING VENTE - MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS     |
|---------------------------------------------------------------------|----------------|----|----|----|----------|
| <b>COMPÉTENCE 5 GÉRER LA DISTRIBUTION ET LA COMMUNICATION DANS</b>  |                |    |    |    | <b>9</b> |
| - UE Competence 5 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 4        |
| - Stratégie de distribution et trade marketing                      | 21             | 15 | 6  |    | 3        |
| - SAE Etude de cas réel en distribution                             | 6              |    | 6  |    | 1        |
| - UE Competence 5 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 5        |
| - Création de contenus audiovisuels et content management           | 28             | 20 | 8  |    | 2        |
| - Communication multicanale                                         | 14             | 10 | 4  |    | 2        |
| - SAE Etude de cas réel en communication                            | 6              |    | 6  |    | 1        |
| <b>COMPÉTENCE 6 INSCRIRE SES PRATIQUES MARKETING DANS LA TRANSF</b> |                |    |    |    | <b>9</b> |
| - UE Competence 6 Master 1 Semestre 1                               |                |    |    |    | 3        |
| - Marketing responsable et stratégie RSE des organisations          | 21             | 15 | 6  |    | 3        |
| - UE Competence 6 Master 1 Semestre 2                               |                |    |    |    | 6        |
| - Atelier Climat - carbone                                          | 6              |    | 6  |    | 1        |
| - Nouveaux consommateurs, nouvelles consommations                   | 14             | 10 | 4  |    | 2        |
| - SAE Projet de spécialité : marketing eco-responsable et/ou i      | 10             |    | 10 |    | 3        |
| <b>BONUS MASTER 1 SEMESTRE 1</b>                                    |                |    |    |    |          |
| <b>BONUS MASTER 1 SEMESTRE 2</b>                                    |                |    |    |    |          |

| MASTER 2 MARKETING VENTE - MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---------------------------------------------------------------------|----------------|----|----|----|------|
| <b>UE1 CROSS CULTURAL BUSINESS ET CERTIFICATION</b>                 | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| <b>UE2 DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL</b>                 | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| <b>UE3 GESTION DE PROJET MARKETING</b>                              | 42             | 30 | 12 |    | 6    |
| <b>UE4 FONCTION CHEF DE PRODUIT MARKETING</b>                       | 35             | 25 | 10 |    | 6    |
| <b>UE5 GESTION DES MARQUES</b>                                      | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| <b>UE6 METHODES DE RECHERCHE D'ANALYSE AVANCEES QUALITATIVES ET</b> | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| <b>UE7 COMMUNICATION DIGITALE ET MULTICANALE</b>                    | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| <b>UE8 MANAGEMENT COMMERCIAL</b>                                    | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| <b>UE9 MARKETING AU POINT DE VENTE ET MARKETING EXPERIENTIEL</b>    | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| <b>UE10 SUPPLY CHAIN ET LOGISTIQUE</b>                              | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| <b>UE11 COMMERCE CONNECTE (E-COMMERCE ET M-COMMERCE)</b>            | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| <b>UE12 PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET FINANCIERE</b>    | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| <b>UE13 MARKETING DIGITAL ET DES SERVICES : PILOTAGE ET APPLICA</b> | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| <b>UE14 MEMOIRE DE FIN D'ETUDES</b>                                 | 14             | 14 |    |    | 15   |
| <b>BONUS MASTER 2</b>                                               |                |    |    |    |      |