

Master Marketing, vente



UCA

IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Durée de la formation

- 2 ans

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat +3

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Lieu(x) de la formation

- Clermont-Ferrand

La Mention Marketing-Vente forme des cadres de haut niveau dans l'ensemble des métiers du marketing, des forces de vente, et du commerce international.

Mise en avant

La Mention Marketing-Vente est l'héritière du DESS Marketing de l'IAE, le 2e créé en France en 1971.

Son nouveau programme 2021-2026 intègre des facteurs stratégiques importants :

- La place majeure du numérique et de l'international dans la relation commerciale et le marketing,
- Les besoins en marketing opérationnel, véritable interface des autres fonctions de la relation client, intégrant des compétences liées aux médias en ligne,
- Le digital par les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.
- Les besoins des entreprises dans la fonction commerciale (secteurs énergie, technologies, mécanique, aéronautique, international, etc.), pour de réels entrepreneurs gérant des portefeuilles clients à forte valeur ajoutée,
- Les besoins régionaux, nationaux et internationaux pour ces profils de jeunes cadres commerciaux, et de cadres bilingues pour l'exportation.
- Les exigences et spécificités de la fonction Direction et gestion de points de vente, et donc la capacité d'assurer ces postes à responsabilité.
- Des besoins de recrutements importants en Management de la Distribution et Relation de Service, sur une zone régionale et nationale pour les Fonctions de Direction et Gestion des Unités de Vente, tous secteurs confondus et tout type de structure (circuits intégrés, distribution spécialisée, franchises, indépendants, PME, industrie).

La Mention Marketing-Vente forme des cadres de haut niveau dans l'ensemble des métiers du marketing, des forces de vente, et du commerce international. Le volume d'emplois est le plus important chez les cadres, tous métiers confondus : 28% des offres APEC 2015, dont +17% pour le commercial, +23% pour le marketing, et +18% pour l'international.

La formation comprend un tronc commun mutualisé à 100% en M1, et trois parcours spécialisés en M2 :

- Marketing Opérationnel & Digital (MOD)
- Direction Commerciale & International Business (DCIB)
- Retail Management et relation de service client (RMRSC)

Présentation

Enjeux

L'objectif majeur de la mention est de répondre aux besoins importants exprimés par le marché, en matière de compétences opérationnelles et stratégiques :

Contacts

IAE Clermont Auvergne – School of Management

IAE Clermont Auvergne –
School of Management 11,
boulevard Charles-de-
Gaulle TSA 10405
63001 Clermont-Ferrand
Cedex

Renseignements

Responsable(s) de formation

Sylvie VEDRINE
Tel. +33473177743
Sylvie.VEDRINE@uca.fr
<https://iae.uca.fr/>

Contacts administratifs

Contacts généraux :

Scolarité : scola.iae@uca.fr

Formation continue : fc.iae@uca.fr

Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

- En marketing, dont le marketing numérique et digital
- En vente et en management commercial pour des profils à fort potentiel, notamment à l'international.
- En distribution et Relation de Service pour former aux exigences du marché en matière de Management et gestion de points de vente La formation Marketing
- Vente procure des compétences de haut niveau en marketing, marketing digital, vente, management commercial, e-commerce, et développement commercial à l'export, selon le parcours choisi. Elle décrypte la complexité du marketing, de la vente et de la relation client dans une économie internationalisée. Elle ouvre aussi la possibilité de s'inscrire dans une spécialisation par la recherche.

La formation se déroule sur deux années :

- Semestres S1 et S2 : Fondamentaux en marketing, vente, recherche et thèmes opérationnels. Stage de 3 à 6 mois.
- Semestres S3 et S4 : Spécialisation dans un parcours de M2 :
- Marketing opérationnel & digital (MOD)
- Direction commerciale & international business (DCIB)
- Retail Management et relation de service client (RMRSC)

Spécificités

- Réseau IAE France : l'IAE Clermont Auvergne est un membre historique du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises de France.
- QUALICERT Formation-Recherche : certification attestant de la qualité des services de l'IAE par une auto-évaluation constante.
- Mixité de l'équipe pédagogique : enseignants-chercheurs universitaires, enseignants étrangers, dirigeants et cadres d'entreprise.

Professionnalisation :

- M2 MOD : en alternance et contrats d'études,
- M2 DCIB : en alternance et projets,
- M2 RMRSC : en alternance

Année de césure possible, notamment entre M1 et M2. Méthodes pédagogiques innovantes : espace numérique de travail, approches collaboratives, création d'évènements (International Week, conférences, etc.).

Formation très internationale :

- Enseignements en anglais,
- Semestre/césure à l'étranger,
- Enseignants étrangers.
- Insertion professionnelle : préparation active dans le cursus, encadrée par des professionnels.
- Stages : en M1 (3 à 6 mois), en M2 (au S4 ou stage alterné). Séminaires spécifiques : sur des thèmes d'actualité et des tendances fortes en marketing, vente et développement commercial international.
- Intégration de la recherche dans l'enseignement : poursuite d'études doctorales proposée, via la qualification complémentaire « recherche » de l'IAE.

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat +3

Formation(s) requise(s)

Fortement conseillé : SCORE IAE Message / <https://www.iae-message.fr/>

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Candidature en M1 :

Capacités d'accueil et modalités d'admission : <http://www.uca.fr/formation/candidature-et-inscription/>

- Calendrier de candidature Ecandidat
- <https://www.uca.fr/formation/candidature-et-inscription/candidature/candidater/>
- <https://ecandidat.uca.fr>

La Mention Marketing-Vente est ouverte au titre de la formation initiale, de la formation par alternance, et de la formation professionnelle continue.

Les profils recherchés viennent surtout de formations en gestion (marketing, management, etc.). Les candidats d'autres formations (lettres, LEA, ingénierie, etc.), ayant obtenu de très bons résultats, sont bienvenus.

Candidature en M1

- Sur dossier après avoir validé un niveau Licence. L'admission via la VAE ou la VAP est possible pour les candidatures relevant de la formation continue.
- Dossier de candidature dématérialisé.
- Résultats au Score IAE Message (SIM, voir www.iae-message.fr). Le Score SIM mesure les aptitudes et les prérequis des candidats aux IAE.

Candidature en M2

- Niveau requis : Bac + 4.
- Sur dossier + entretien.
- M2 MOD : en formation initiale (avec stage en fin de parcours ou stage alterné) ou en alternance sous la forme d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Niveau de maîtrise d'anglais requis : B1.
- M2 DCIB : en formation initiale (avec stage alterné) ou en alternance sous la forme d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Niveau de maîtrise d'anglais requis : B2.
- M2 RMRSC : en formation initiale (avec stage en fin de parcours ou stage alterné) ou en alternance sous la forme d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage. Niveau de maîtrise d'anglais requis : B1.

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

Master Marketing vente

Master Marketing, vente parc. Direction commerciale et international business

- AN 1

- Semestre 3
 - BLOC C
 - UE 1 Sales Management *6 crédits*
 - Sales management skills-introductive seminar
 - Sales teams management
 - UE 2 Négociation commerciale *9 crédits*
 - Vente B2B
 - Négociation d'affaires – Business Negotiation
 - Concours de négociation – Negotiation competition
 - UE 3 International business *9 crédits*
 - International commerce strategy
 - International trade instruments
 - International marketing
 - UE 4 Compétences métiers *6 crédits*
 - Intercultural team management
 - Global business game
 - Prise de parole en public
 - Semestre 4
 - BLOC D
 - UE 5 Business development *6 crédits*
 - Stratégie d'achats
 - Business development
 - UE 6 Relation client *6 crédits*
 - Ingénierie commerciale
 - Key Account Management
 - Social networking for business
 - UE 7 Stratégie commerciale *6 crédits*
 - Stratégie multicanal et relation client
 - Définition et pilotage du budget commercial
 - International Week
 - UE 8 Expérience métiers *12 crédits*
 - Stage/Alternance/Mémoire/Méthodologie

Master Marketing vente

Master Marketing, vente parc. Retail Management et relation de service client

- AN 1

- Semestre 3
 - BLOC C

- UE 1 Commercialisation des biens et services *9 crédits*
 - Etude et analyse de la zone de chalandise
 - Outils statistiques
 - Anglais du commerce et de la vente
- UE 2 Management du point de vente retail *9 crédits*
 - Merchandising – retail concept store et experience client
 - Contrôle de gestion
- UE 3 Développement commercial du point de vente *6 crédits*
 - Relation Vente
 - Management des collaborateurs des points de vente
- UE 4 Alternance/projet insertion professionnelle *6 crédits*
- Semestre 4
 - BLOC D
 - UE 5 Environnement international et environnement juridique *6 crédits*
 - Environnement international
 - Droit de la distribution
 - UE 6 Relation de service et stratégies de distribution *6 crédits*
 - Stratégie de distribution/international distribut° strategy
 - Environnement et Stratégie Omnicanal
 - Anglais du commerce et de la vente
 - UE 7 Relation de service et Management de la valeur client *6 crédits*
 - Management des activités de service – data mining CRM
 - Gestion de l'expérience client : stratégie de fidélisation
 - Environnement digitaux et stratégie d'expérience utilisateur
 - UE 8 Stage/Alternance *12 crédits*
 - Alternance ou stage en entreprise

Master Marketing vente

Master Marketing vente

- AN 1
 - Semestre 1
 - BLOC A
 - UE 1 Stratégie et Ethique *6 crédits*
 - Marketing stratégique
 - Achat et consommation responsables
 - UE 2 Marketing opérationnel *12 crédits*
 - Marque et Produit
 - Communication collaborative
 - Prix et Valeur
 - Relation client et fidélisation
 - Distribution
 - UE 3 Etude du marché et du consommateur *9 crédits*

- Analyses et techniques d'études de marché
- Analyse de données en marketing
- Compréhension de l'acheteur et du consommateur
- UE 4 Outils d'insertion professionnelle *3 crédits*
 - Business English 1
- Semestre 2
 - BLOC B
 - UE 5 Plan et Recherche *6 crédits*
 - Plan marketing
 - Initiation à la recherche en marketing-vente
 - UE au choix
 - UE 6 Stratégie de marketing digital
 - UE 7 Négociation commerciale et international business
 - UE 8 Retail et relation de service
 - UE 9 Business English *3 crédits*
 - Business English 2
 - UE 10 Expérience métiers *12 crédits*
 - Projet d'insertion professionnelle
 - Stage

Master Marketing vente

Master Marketing vente parc. Marketing opérationnel et digital

- AN 1
 - Semestre 3
 - BLOC C
 - UE 1 Elaboration d'une stratégie marketing digital *6 crédits*
 - Branding
 - Stratégie marketing digitale avancée
 - UE 2 Animation des communautés *9 crédits*
 - Social media
 - Communication interne
 - PAO
 - UE 3 Relation client *6 crédits*
 - E-Commerce et CRM
 - Expérience client
 - UE 4 Applications professionnelles 1 *6 crédits*
 - Droit du numérique
 - Séminaires métiers et préparation au recrutement
 - UE 5 Business English 1 *3 crédits*
 - Business english
 - Semestre 4
 - BLOC D
 - UE 6 Search and performance digitale *6 crédits*

- SEA/SAO
- Webanalytics
- Social network management
- UE 7 Expérience utilisateur et fidélisation *6 crédits*
 - Marketing direct et fidélisation
 - User Experience
 - Création de site et ergonomie
- UE 8 Séminaires thématiques *3 crédits*
 - Séminaires thématiques
- UE 9 Business English 2 *3 crédits*
 - Business english 2
 - International week
- UE 10 Applications professionnelles 2 *12 crédits*
 - Projet Contrat et Alternance
 - Stage/Alternance

Rythme

Alternance

Les trois parcours de la mention Marketing Vente sont ouvert en alternance soit en contrat d'apprentissage soit en contrat de professionnalisation

Les trois parcours M2 sont ouverts en alternance pour l'ensemble du S3 et du S4. Le rythme d'alternance est le suivant:

- Parcours Marketing Opérationnel & Digital : 2 semaines à l'IAE, 2 semaines en entreprise en moyenne.
- Parcours Direction Commerciale & International Business : une semaine sur deux à l'IAE, en moyenne.
- Parcours Retail Management et de la relation de service client : les périodes d'alternance sont définies en collaboration avec les entreprises

Stage(s)

Stage(s)

Oui

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

Les étudiants.e.s de la mention Marketing Vente en formation initiale doivent obligatoirement accomplir un stage en M1 et en M2. Les étudiants-es peuvent choisir de réaliser leur 2ème année de master en alternance.

Séjour(s) à l'étranger

Informations complémentaires sur le(s) séjour(s) à l'étranger

La mobilité et l'ouverture internationales des étudiant.e.s est particulièrement importante pour la Mention Marketing Vente.

Nous avons rendue très présente la dimension internationale grâce à plusieurs axes : l'enseignement en deux langues, une proportion importante des enseignements est effectuée en anglais :

- En M1 Marketing-Vente : 20 % des cours (niveau B1),
- En M2 parcours MOD : 19 % des cours (niveau B1),
- En M2 parcours DCIB : 50 % des cours (niveau B2),
- En M2 parcours RMRSC: 16% des cours (niveau B1).

Préparation du TOEIC possible.

Les partenariats avec des universités étrangères

• De nombreux accords entre l'IAE et des écoles étrangères permettent aux étudiant-es désireux de réaliser un semestre ou une année dans un contexte international, via notamment les dispositions ERASMUS. Ces accords sont soigneusement sélectionnés, afin de correspondre au mieux aux exigences du diplôme de chaque partenaire.

Un semestre à l'étranger

• Un semestre au moins est fortement recommandé dans leur cursus aux candidat-es au parcours Direction Commerciale & International Business (en licence, ou semestre 2 du M1). L'année de césure internationale

• Au lieu d'un semestre, une année complète peut être effectuée à l'étranger. La démarche est encadrée par les responsables de formation, pour aider au mieux les candidats dans leurs projets. L'International Week - Une "International Week - Semaine Internationale" est organisée durant le M2. Les étudiant-es des deux parcours bénéficient d'enseignements donnés par des professeurs invités venant d'universités partenaires étrangères, en langue anglaise. Des évènements pédagogiques et scientifiques sont également organisés de façon à développer leurs réseaux et leur ouverture au monde.

Organisation pédagogique des langues étrangères

- En M1 Marketing-Vente : 20 % des cours dispensés en anglais.
- En M2, parcours "Marketing Opérationnel & Digital" : 19 % des cours dispensés en anglais.
- En M2, parcours "Direction Commerciale & International Business" : 50 % des cours dispensés en anglais.
- En M2, parcours "Retail Management & relation de service client" : 16% des cours dispensés en anglais.
- Niveau de maîtrise d'anglais requis : minimum B2 en M2.
- Préparation du TOEIC possible.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +5

Niveau de sortie

- Niveau 7 : Master

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

Les compétences visées en M1 Marketing Vente concernent l'acquisition des bases conceptuelles et opérationnelles en marketing, en vente, et en développement commercial international.

Elles préparent à intégrer l'un des trois parcours de M2: Parcours M2 "Marketing Opérationnel & Digital" (MOD)

Compétences-clés : marketing opérationnel et stratégique, intégrant les derniers développements des technologies numériques en ligne, et des médias sociaux. Il forme à :

- La définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international,
- La conception, la conduite et la réalisation d'actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente : gestion des relations entreprise-clients ; élaboration des plans marketing, de communication

Parcours M2 "Direction Commerciale & International Business" (DCIB) :

Compétences-clés : compétences commerciales, managériales et internationales immédiatement activables ; connaissance approfondie de secteurs d'activités très demandeurs de ces compétences Il permet d'approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en :

Développement commercial, management des portefeuilles clients, direction des forces de vente, négociation B2B, Implantation de structures commerciales export, et management des comptes-clés internationaux.

Parcours M2 "Retail Management & relation de service Client" (RMRSC) :

Compétences-clés : Autonomie, rigueur, travail en équipe, management d'activités ; faire preuve de compétences telles que, la recherche d'efficacité, la capacité à la prise de décisions, les capacités de synthèse, des savoir-être relationnels proactifs.

Il forme au Management et Gestion de Points et des réseaux de Vente ou bien encore de circuits de distribution.

Parcours M2 "Marketing Opérationnel et Digital" (MOD) :

Compétences-clés : marketing opérationnel et stratégique, intégrant les derniers développements des technologies numériques en ligne, et des médias sociaux. Il forme à :

- La définition de stratégies et de projets marketing et/ ou commerciaux, en France ou à l'international,
- La conception, la conduite, la réalisation d'actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ ou de vente : gestion des relations entreprise-clients ; élaboration des plans marketing, de communication.

Poursuites d'études

Le Master est une formation menant à une qualification et à une insertion professionnelle de haut niveau. Il peut préparer également, via les études doctorales, à la recherche. En effet, L'IAE Clermont Auvergne propose pour chacun de ses masters 2ème année une qualification complémentaire " initiation à la recherche " de 102 heures de cours.

L'objectif principal est de proposer une formation à la recherche en vue de la poursuite d'étude vers un doctorat en Sciences de Gestion. Cette qualification est gratuite pour les étudiants déjà inscrits dans un master 2 de l'IAE.

Il s'agira au cours de cette qualification de préparer un projet doctoral en :

- définissant une problématique de recherche ;
- en choisissant une méthode de recherche et un objet de recherche ;
- en valorisant sa recherche par la présentation d'un article et d'un mémoire de recherche.

Déroulement des enseignements:

La qualification complémentaire « initiation à la recherche » se déroule en deux temps. Au cours du semestre 3, le candidat suit tous les cours au même titre que les autres étudiants de la spécialité. Au cours du semestre 4, le candidat suit tous les cours au même titre que les autres étudiants de la spécialité auxquels s'ajoutent les cours spécifiques à la qualification complémentaire « initiation à la recherche » (théorie des organisations approfondies : 30h CM et épistémologies et méthodologies : 72h CM). Il effectue également le stage dans les mêmes conditions.

Contacts pour l'initiation à la recherche :

- Responsable pédagogique : Yves Mard Tél : 04 73 17 78 05 Email : yves.mard@uca.fr
- Responsable de la scolarité : Amandine Gaume Tél : 04 73 17 77 65 Email amandine.gaume@uca.fr

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

Tous les secteurs recrutent les profils auxquelles forme la Mention Marketing-Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.,
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commercial, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.
- Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés désireux de créer leur entreprise.

Insertion professionnelle

- Parcours Marketing Opérationnel & Digital (MOD) Métiers visés : la fonction marketing, de la relation client, du e-commerce.
- Chef de Produit / Chef de projet Marketing / Assistant-e Marketing / Responsable de marché / Directeur-trice Marketing / Responsable de Relation Client-CRM / Webmarketer / Responsable de Stratégie Mobile / Responsable E-commerce / Digital Brand Manager.
- Parcours Direction Commerciale & International Business (DCIB) Métiers visés : les fonctions de management commercial, et la fonction commerciale internationale.
- Responsable de Compte-Secteur / Ingénieur-e Commercial / Ingénieur-e Commercial Export / Chargé-e d'Affaires / Conseiller-e Clientèle / Responsable Comptes-Clés / Commercial-e Export / Responsable de Zone Export / Responsable Commercial International / Chef des Ventes / Directeur-trice Commercial / Directeur-trice des Ventes / Directeur-trice des Comptes-Clés internationaux.
- Parcours Retail Management et relation de service client (RMRSC) Métiers visés : les fonctions de la distribution et de la relation de service.
- Directeur d'enseigne (moyennes, grandes et très grandes unités) / Directeur de centre de profit / Category Manager / Merchandiser / Directeur programme client / Responsable merchandising / Responsable réseau franchise / Responsable univers / Responsable relation clientèle

Taux d'insertion: Master 2ème année

1 an du diplôme:

Parcours Marketing Opérationnel et Digital
 Parcours Direction Commerciale et Internationale Business
 Parcours Retail Management et Relation de Service Client

30 mois du diplôme:

Parcours Marketing Opérationnel et Digital
 Parcours Direction Commerciale et Internationale Business
 Parcours Retail Management et Relation de Service Client

[Insertion professionnelle \(source OFDE\) parcours MOD](#)

[Insertion professionnelle \(source OFDE\) parcours DCIB](#)

[insertion professionnelle \(source OFDE\) parcours RMRSC](#)

Coût de la formation

- Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...)

1ère année : 4 108€ (13€/ heure)

2ème année:

- Parcours MOD : 6 030 (15€/ heure)
- Parcours DCIB : 6 030 (15€/ heure)
- Parcours RMRSC : 6 030 (15€/ heure)

- Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) :

- Parcours MOD : 6 030 (15€/ heure)
- Parcours DCIB : 6 030 (15€/ heure)
- Parcours RMRSC : 6 030 (15€/ heure)

- Contrat d'apprentissage (uniquement ouvert en 2ème année) : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, L'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

- Droits d'inscription universitaire : De l'ordre de 250€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés) (Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021).