

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management

ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (1ÈRE ANNÉE)

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01 - 02

COMPÉTENCES

04

DURÉE ET DATES

02 - 03

MÉTIERS VISÉS

04

PUBLICS VISÉS

03

SECTEURS D'ACTIVITÉ

05

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

05

CONTACTS

04

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

06 - 07

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

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

- 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, et 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, relation et expérience client (RMREC).

COMPÉTENCES

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) : 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.

Parcours M2 "Direction Commerciale & International Business" (DCIB) : 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 et Expérience Client" (RMREC) : 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 ainsi qu'à la Relation de Service Client.

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Marketing Opérationnel & Digital" (MOD) : la fonction marketing, de la relation client, du e-commerce.

Responsable marketing digital/ Responsable marketing relationnel et CRM / Chef de projet Marketing/ Chef de produit web/ Chef de produit / Digital Brand Manager / Responsable de stratégie mobile/ Responsable de marketing opérationnel / Responsable marketing et communication / Chargé de communication interne/externe/ Webmarketer/ Community manager...

CODE ROME

E1401 : Développement et promotion publicitaire

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 Stratégie commerciale

E1103 : Communication

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Direction Commerciale & International Business" (DCIB) : 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/ Responsable relation client, Conseil en développement commercial...

CODE ROME

D1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : management en force de vente

D1407 : relation technico-commerciale

M1102 : direction des achats

M1707 : stratégie commerciale

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Retail Management, Relation et Expérience Client" (RMREC) : les fonctions Du Retail, de la distribution, de la relation et de l'expérience client.

Directeur d'enseigne (moyennes, grandes et très grandes unités) / Directeur de centre de profit / Category Manager / Merchandiser / Directeur Programme Relation Service Client et Expérience Client / Directeur programme CRM / Responsable merchandising / Responsable réseau franchise...

CODE ROME

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale



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.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **17/02/2026** au **16/03/2026** sur la
plateforme **Mon Master**
<https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées sur votre plateforme de connexion (60 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+3 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+3).



DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **03/09/2027**

Master 1ère année : 310 heures (stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.



PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 5 115 € (16.50 €/ heure)

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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

CONTACTS

- **Responsables pédagogiques :**

Sylvie Védrine - Maître de conférences / sylvie.vedrine@uca.fr

- **Scolarité :** scola.iae@uca.fr
- **Formation continue :** fc.iae@uca.fr
- **Alternance :** alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	STRATEGIE ET ETHIQUE	Marketing Stratégique	21h (15CM+6TD)
		Marketing éthique	6h CM
		Droit	15h (9CM+6TD)
12	MARKETING OPERATIONNEL	Marque & Produit	21h (12CM+9TD)
		Communication	21h (12CM+9TD)
		Prix & Budget marketing	15h (9CM+6TD)
		Relation client & Fidélisation	15h (9CM+6TD)
		Distribution	15h (9CM+6TD)
9	MARKETING DATA ET ANALYTICS	Etude de marché	27h (15CM+12TD)
		Analyse de données	27h (15CM+12TD)
		Comportement d'achat et de consommation	21h (12CM+9TD)
3	BUSINESS ENGLISH	Business English 1	12h TD
Semestre 2			
6	PLAN & RECHERCHE	Plan marketing	21h (12CM+9TD)
		Démarche scientifique appliquée	14h (6CM+8TD)
9	STRATEGIE DIGITALE <i>parcours MOD</i>	Stratégie digitale	18h (12CM+6TD)
		Marketing digital : PAO Marketing d'influence Web analytics	24h 12h CM + 3h TD 3h TD 6h CM
9	NEGOCIATION COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS <i>parcours DCIB</i>	Méthodes de vente	18h (12CM+6TD)
		International Sales Management	24h (18CM+6TD)
9	RETAIL ET RELATION DE SERVICE <i>parcours RMREC</i>	Marketing des services	18h (12CM+6TD)
		Environnement Distribution & Retail	24h (18CM+6TD)
3	BUSINESS ENGLISH	Business English 2	13h TD
12	EXPERIENCE METIERS	Découverte métiers	4h TD
		Stage	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

MASTER MENTION MARKETING VENTE
1ère Année
310 heures de présence universitaires du 21/09/2026 au 03/09/2027

09/2026			10/2026			11/2026			12/2026			01/2027			02/2027			03/2027			04/2027			05/2027			06/2027			07/2027			08/2027			09/2027		
m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap		m	ap				
1	Mar		Jeu		Dim	Toussaint			1	Mar		Ven	J. de l'An	Lun				1	Lun		Jeu		1	Mar		1	Mar		Jeu		1	Mar		1	Mer			
2	Mer		Ven		Lun				2	Mer		Sam		Mar				2	Mar		Ven		2	Mer		2	Mer		Ven		2	Mer		2	Jeu			
3	Jeu		Sam		Mar				3	Jeu		Dim		Mer				3	Mer		Sam		3	Jeu		3	Jeu		Sam		3	Jeu		3	Ven			
4	Ven		Dim		Mer				4	Ven		Lun		Jeu				4	Jeu		Dim		4	Ven		4	Ven		Dim		4	Ven		4	Sam			
5	Sam		Lun		Ven				5	Sam		Mar		Ven				5	Ven		Mer		5	Sam		5	Sam		Lun		5	Sam		5	Dim			
6	Dim		Mar		Sam				6	Dim		Mer		Dim				6	Sam		Mar		6	Dim		6	Dim		Ven		6	Dim		6	Lun			
7	Lun		Mer		Dim				7	Lun		Jeu		Mar				7	Dim		Mer		7	Lun		7	Lun		Mer		7	Mar		7	Mar			
8	Mar		Ven		Lun				8	Mar		Ven		Lun				8	Lun		Jeu		8	Mar		8	Mar		Jeu		8	Mer		8	Mer			
9	Mer		Sam		Mar				9	Mer		Sam		Mar				9	Mar		Ven		9	Mer		9	Mer		Ven		9	Jeu		9	Jeu			
10	Jeu		Dim		Mer				10	Jeu		Dim		Mer				10	Mer		Sam		10	Jeu		10	Jeu		Sam		10	Ven		10	Ven			
11	Ven		Lun		Sam	Armist.			11	Ven		Lun		Jeu				11	Jeu		Dim		11	Ven		11	Ven		Mer		11	Sam		11	Sam			
12	Sam		Mar		Ven				12	Sam		Mer		Ven				12	Ven		Lun		12	Sam		12	Sam		Jeu		12	Dim		12	Dim			
13	Dim		Mer		Sam				13	Dim		Mer		Sam				13	Sam		Mar		13	Dim		13	Dim		Mer		13	Dim		13	Lun			
14	Lun		Sam		Dim				14	Lun		Jeu		Dim				14	Dim		Mer		14	Lun		14	Lun		Mer		14	Mar		14	Mar			
15	Mar		Ven		Lun				15	Mar		Ven		Lun				15	Lun		Jeu		15	Mar		15	Mar		Jeu		15	Mer		15	Mer			
16	Mer		Sam		Mar				16	Mer		Sam		Mar				16	Mar		Ven		16	Mer		16	Mer		Ven		16	Jeu		16	Jeu			
17	Jeu		Dim		Mer				17	Jeu		Dim		Mer				17	Mer		Sam		17	Jeu		17	Jeu		Sam		17	Sam		17	Ven			
18	Ven		Lun		Sam				18	Ven		Lun		Jeu				18	Jeu		Dim		18	Ven		18	Ven		Dim		18	Sam		18	Sam			
19	Sam		Mar		Dim				19	Sam		Mer		Ven				19	Ven		Lun		19	Sam		19	Sam		Lun		19	Dim		19	Dim			
20	Dim		Mer		Sam				20	Dim		Mer		Sam				20	Sam		Mar		20	Dim		20	Dim		Mer		20	Lun		20	Lun			
21	Lun		Sam		Dim				21	Lun		Jeu		Dim				21	Dim		Mer		21	Lun		21	Lun		Mer		21	Mar		21	Mar			
22	Mar		Ven		Lun				22	Mar		Ven		Lun				22	Lun		Jeu		22	Mar		22	Mar		Jeu		22	Mer		22	Mer			
23	Mer		Sam		Mar				23	Mer		Sam		Mar				23	Mar		Ven		23	Mer		23	Mer		Ven		23	Jeu		23	Jeu			
24	Jeu		Dim		Mer				24	Jeu		Dim		Mer				24	Mer		Sam		24	Jeu		24	Jeu		Sam		24	Ven		24	Ven			
25	Ven		Lun		Sam				25	Ven		Lun		Jeu				25	Jeu		Dim		25	Ven		25	Ven		Dim		25	Sam		25	Sam			
26	Sam		Mar		Dim				26	Sam		Mar		Ven				26	Ven		Lun		26	Sam		26	Sam		Lun		26	Dim		26	Dim			
27	Dim		Ven		Sam				27	Dim		Mer		Sam				27	Sam		Mar		27	Dim		27	Dim		Mer		27	Lun		27	Lun			
28	Lun		Sam		Dim				28	Lun		Jeu		Dim				28	Dim		Mer		28	Lun		28	Lun		Mer		28	Mar		28	Mar			
29	Mar		Dim		Mer				29	Mar		Ven		Sam				29	Lun		Jeu		29	Mar		29	Mar		Jeu		29	Mer		29	Mer			
30	Mer		Lun		Sam				30	Mer		Sam		Dim				30	Mar		Ven		30	Mer		30	Mer		Ven		30	Jeu		30	Jeu			
31			Sam		Dim				31	Jeu		Dim						31	Mer				31			31			Sam		31	Mar		31				
	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			

Dimanches et jours fériés et fermetures centre

Fermeture IAE mais possible période en entreprise

périodes universitaires

10h

Pour les stages : Périodes en entreprise possible

1 1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE