

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

**DIPLÔME NATIONAL DE MASTER
MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)**
PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

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

02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

Former des responsables marketing spécialisés en marketing opérationnel et digital. Il permet d'approfondir les compétences en marketing opérationnel et stratégique en intégrant les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.

Il permet la définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international, ainsi que 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.

Il permet aussi aux étudiants qui en ont la capacité et la volonté de s'inscrire dans une démarche de spécialisation par la recherche.

COMPÉTENCES

- Concevoir, piloter et réaliser des actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente.
- Maîtriser les démarches et outils opérationnels pour concevoir, conduire, animer et évaluer des projets marketing.
- Mettre en place et analyser des campagnes marketing
- Définir des actions marketing spécifiques, les mettre en œuvre et savoir contrôler leur efficacité.
- Connaître les techniques de communication interne et externe.
- Concevoir des outils et supports marketing et publicitaires.
- Élaborer et piloter un plan d'actions marketing ou un plan de communication commerciale.
- Concevoir, piloter et suivre une stratégie de marketing digital.
- Maîtriser les techniques de marketing direct et les outils marketing 2.0 (questionnaire e-mailing ; blogs ; CRM).
- Gérer l'optimisation de sites internet et améliorer leur visibilité : acquisition de trafic et de référencement.
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal.
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux.
- Élaborer des outils de reporting qualitatifs et quantitatifs.
- Savoir échanger avec les différentes parties prenantes.
- Traiter des dossiers en groupes de projet de façon professionnelle.



MÉTIERS VISÉS

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

MÉTIERS VISÉS

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

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 **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

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 via E-candidat (20 à 25 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+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).



DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **20/09/2027**

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur).

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
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- 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, ...) 6 633 € (16.50 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) : 6 633 €** (16.50 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage** : 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). 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 (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

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

- **Responsable pédagogique :**

Vincent FAVARIN – Maître de conférences / vincent.favarin@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	STRATÉGIES MARKETING AVANCÉES	Branding et marketing de contenu	21h CM
		Prospective et Stratégie marketing	21h CM
9	MARKETING MULTICANAL	Social média marketing	21h CM
		Smart data marketing	21h CM
		Campagne marketing et communication	21h CM
6	RELATION CLIENT	CRM et conversion client	21h CM
		Négociation B2B	14h CM
6	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES 1	Cadre juridique et éthique marketing	15h CM
		Séminaires métiers	24h CM
3	BUSINESS ENGLISH	English for marketing practice (1)	21h CM
Semestre 2			
6	STRATÉGIES D'ACQUISITION MARKETING	SEA/SAO expert	21h CM
		Performance et Ads Analytics	21h CM
		Marketing visuel et infographie	16h CM
6	MARKETING AUGMENTÉ	Eco-marketing et Design durable	21h CM
		UX Design	12h CM
		web design	21h CM
3	SÉMINAIRE THÉMATIQUE	Focus marketing avancé	38h CM
3	INTERNATIONAL MARKETING	English for marketing practice (2)	21h CM
		International week	14h CM
12	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	Portfolio compétences et projet professionnel	17h CM
		Stage en entreprise ou Alternance	

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
Parcours MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL 2ème année (M2 MOD)
402 heures de présence universitaire du 21/09/2026 au 20/09/2027

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		m	ap				
1	Mar		Jeu			Dim		Toussaint	1	Mar		Ven		J. de l'An	Lun			1	Lun		Jeu		Sam		1er Mai	1	Mar		Jeu		Dim		1	Mar		Jeu		1	Mer		
2	Mer		Ven			Lun			2	Mer		Sam			Mar			2	Mar		Ven		Dim			2	Mer		Ven		Lun		2	Mer		Ven		2	Jeu		
3	Jeu		Sam			Mar			3	Jeu		Dim			Mer			3	Mer		Sam		Lun			3	Jeu		Sam		Mar		3	Jeu		Sam		3	Ven		
4	Ven		Dim			Mer			4	Ven		Lun			Ven			4	Jeu		Dim		Mar			4	Ven		Dim		Mer		4	Ven		Dim		4	Sam		
5	Sam		Jeu			Jeu			5	Sam		Mar			Sam			5	Ven		Lun		Mer			5	Sam		Lun		Jeu		5	Sam		Jeu		5	Dim		
6	Dim		Mar			Ven			6	Dim		Mer			Sam			6	Sam		Mar		Jeu		Ascens.	6	Dim		Mar		Ven		6	Dim		Mar		6	Lun		
7	Lun		Mer			Sam			7	Lun		Jeu			Dim			7	Dim		Mer		Ven			7	Lun		Mer		Sam		7	Lun		Mer		7	Mar		
8	Mar		Jeu			Dim			8	Mar		Ven			Lun			8	Lun		Jeu		Sam		Victoire	8	Mar		Jeu		Dim		8	Mar		Jeu		8	Mer		
9	Mer		Ven			Lun			9	Mer		Sam			Mar			9	Mar		Ven		Dim			9	Mer		Ven		Lun		9	Mer		Ven		9	Jeu		
10	Jeu		Sam			Mar			10	Jeu		Dim			Mer			10	Mer		Sam		Lun			10	Jeu		Sam		Mar		10	Jeu		Sam		10	Ven		
11	Ven		Dim			Mer		Armist.	11	Ven		Lun			Jeu			11	Jeu		Dim		Mar			11	Ven		Dim		Mer		11	Ven		Dim		11	Sam		
12	Sam		Lun			Jeu			12	Sam		Mar			Ven			12	Ven		Lun		Mer			12	Sam		Lun		Jeu		12	Sam		Jeu		12	Dim		
13	Dim		Mar			Ven			13	Dim		Mer			Sam			13	Sam		Mar		Jeu			13	Dim		Mar		Ven		13	Dim		Mar		13	Lun		
14	Lun		Mer			Sam			14	Lun		Jeu			Dim			14	Dim		Mer		Ven			14	Lun		Mer		Sam		14	Lun		Mer		14	Mar		
15	Mar		Jeu			Dim			15	Mar		Ven			Lun			15	Lun		Jeu		Sam			15	Mar		Jeu		Dim		15	Mar		Jeu		15	Mer		
16	Mer		Ven			Lun			16	Mer		Sam			Mar			16	Mar		Ven		Dim			16	Mer		Ven		Lun		16	Mer		Ven		16	Jeu		
17	Jeu		Sam			Mar			17	Jeu		Dim			Mer			17	Mer		Sam		Lun		Pentecôte	17	Jeu		Sam		Mar		17	Jeu		Sam		17	Ven		
18	Ven		Dim			Mer			18	Ven		Lun			Jeu			18	Jeu		Dim		Mar			18	Ven		Dim		Mer		18	Ven		Dim		18	Sam		
19	Sam		Lun			Jeu			19	Sam		Mar			Ven			19	Ven		Lun		Mer			19	Sam		Lun		Jeu		19	Sam		Jeu		19	Dim		
20	Dim		Mar			Ven			20	Dim		Mer			Sam			20	Sam		Mar		Jeu			20	Dim		Mar		Ven		20	Dim		Ven		20	Lun		
21	Lun		Mer			Sam			21	Lun		Jeu			Dim			21	Dim		Mer		Ven			21	Lun		Mer		Sam		21	Lun		Mer		21	Mar		
22	Mar		Jeu			Dim			22	Mar		Ven			Lun			22	Lun		Jeu		Sam			22	Mar		Jeu		Dim		22	Mar		Jeu		22	Mer		
23	Mer		Ven			Lun			23	Mer		Sam			Mar			23	Mar		Ven		Dim			23	Mer		Ven		Lun		23	Mer		Ven		23	Jeu		
24	Jeu		Sam			Mar			24	Jeu		Dim			Mer			24	Mer		Sam		Lun			24	Jeu		Sam		Mar		24	Jeu		Sam		24	Ven		
25	Ven		Dim			Mer			25	Ven		Lun			Jeu			25	Jeu		Dim		Mar			25	Ven		Dim		Mer		25	Ven		Dim		25	Sam		
26	Sam		Lun			Jeu			26	Sam		Mar			Ven			26	Ven		Lun		Mer			26	Sam		Lun		Jeu		26	Sam		Jeu		26	Dim		
27	Dim		Mar			Ven			27	Dim		Mer			Sam			27	Sam		Mar		Ven			27	Dim		Mar		Ven		27	Dim		Mar		27	Lun		
28	Lun		Mer			Sam			28	Lun		Jeu			Dim			28	Dim		Mer		Ven			28	Lun		Mer		Sam		28	Lun		Mer		28	Mar		
29	Mar		Jeu			Dim			29	Mar		Ven			Jeu			29	Lun		Jeu		Sam			29	Mar		Jeu		Dim		29	Mar		Jeu		29	Mer		
30	Mer		Ven			Lun			30	Mer		Sam			Sam			30	Mar		Ven		Dim			30	Mer		Ven		Lun		30	Mer		Ven		30	Jeu		
31			Sam						31	Jeu		Dim			Dim			31	Mer				Lun			31			Sam		Mar		31			Mar		31			
5,0			10,0			9,0			10,0			10,0			10,0			10,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0		

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	402h	1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise
Fermature IAE mais possible période en entreprise		Pour les stages : Périodes en entreprise possible

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.

NOTES

[illegible]



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