

MVD

MASTER MENTION MARKETING VENTE

LES OBJECTIFS

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

CONDITIONS D'ACCES ET PUBLICS

Entrée en master 1 :

- Sélection sur dossier pour les étudiants titulaires de la licence de l'IAE
- Sélection sur dossier + Score IAE Message et entretien pour les étudiants extérieurs à l'IAE
- Titulaires d'un Bac+3 et VAE

Entrée en master 2 :

- Sélection sur dossier, Score IAE Message et entretien pour les étudiants extérieurs à l'IAE
- Titulaires d'un Bac +4 et VAE

PUBLICS :

Etudiants en formation initiale, salariés, demandeurs d'emploi, non gestionnaires cherchant une double compétence au marketing

CURSUS EGALEMENT PROPOSE EN ALTERNANCE

- Sélection sur dossier, Score IAE Message et entretien pour les étudiants extérieurs à l'IAE
- Apprendre un métier et préparer un diplôme
- Acquérir de l'expérience et augmenter son employabilité

UN APPRENTISSAGE INSCRIT DANS LE REEL

- Une pédagogie par l'action (cas, projets pensés comme des missions de conseil, large place donnée à l'expérience en entreprise)
- Une pédagogie immersive (cas en réalité virtuelle, *serious games*, challenges d'entreprises, cas en entreprise)

LES COMPETENCES VISEES :

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

- Mettre en œuvre 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
- Proposer une politique de marketing opérationnel et d'animation commerciale
- Animer une équipe ou un point de vente



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, digital), 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, marketing opérationnel, 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 avec un rythme d'une semaine en formation / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

LES DEBOUCHES

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
- Commercial
- Responsable marketing en PME
- Chargé de promotion / d'animation des ventes
- Chargé de marketing international
- Chef de projet marketing digital / e-commerce, m-commerce
- Manager commerce / responsable de magasin

“ Je me suis orientée vers l'IAE d'Amiens à la suite de mon parcours en DUT. Ce master m'a permis d'acquérir des bases solides et concrètes, son aspect théorique et pratique ont renforcé ma crédibilité et ma force de proposition en entreprise. L'opportunité de l'alternance est un réel atout, le fait de privilégier ce parcours permet de rentrer plus facilement dans le monde professionnel. ”



Jeanne Denamps
Etudiante

LES UNITES D'ENSEIGNEMENTS

MASTER 1 - SEMESTRE 1	30
UE 1 ANGLAIS DU MANAGEMENT	3
UE 2 APPROFONDISSEMENT STATISTIQUE, INFORMATIQUE ET NUMERIQUE	3
UE 3 MANAGEMENT DE PROJETS	3
UE 4 COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL ET MANAGEMENT D'EQUIPE	3
UE 5 STRATEGIE MARKETING - <i>Serious game</i>	3
UE 6 ANALYSE DES MARCHES EC 6.1 Analyse des tendances de consommation EC 6.2 Veille concurrentielle	3 2 1
UE 7 DE L'IDEE AU MARCHÉ : IDEATION, CREATIVITE, FILTRAGE, NOUVEAUX PRODUITS	6
UE 8 ANALYSE DES DONNEES ET DATAMINING	6
MASTER 1 - SEMESTRE 2	30
UE 1 INITIATION A LA RECHERCHE ET METHODES D'ENQUETES	3
UE 2 PROJET DE SPECIALITE	6
UE 3 STRATEGIE ORGANISATIONNELLE	3
UE 4 CONTROLE DE GESTION	3
UE 5 DROIT DE LA CONSOMMATION, DE LA CONCURRENCE ET DES MARQUES	3
UE 6 STRATEGIE DE DISTRIBUTION ET TRADE MARKETING	3
UE 7 MARKETING DIGITAL EN PRATIQUES EC 7.1 Outils avancés : web, CRM, outils graphiques EC 7.2 Gestion de projet marketing digital EC 7.3 Mesures de performance webmarketing	3 1 1 1
UE 8 GESTION DE LA RELATION CLIENT	3
UE 9 MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL	3
MASTER 2	60 ECTS)
UE 1 CROSS CULTURAL BUSINESS AND CERTIFICATION	3
UE 2 DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	3
UE 3 GESTION DE PROJET MARKETING	6
UE 4 FONCTION CHEF DE PRODUIT MARKETING	6
UE 5 GESTION DES MARQUES	3
UE 6 METHODES DE RECHERCHE ET D'ANALYSE QUALITATIVES ET QUANTITATIVES	3
UE 7 COMMUNICATION DIGITALE ET MULTICANALE	3
UE 8 MANAGEMENT COMMERCIAL	3
UE 9 MARKETING AU POINT DE VENTE ET MARKETING EXPERIENTIEL DE LA DISTRIBUTION	3
UE 10 SUPPLY CHAIN ET LOGISTIQUE	3
UE 11 COMMERCE CONNECTE (E-COMMERCE ET M-COMMERCE)	3
UE 12 MARKETING STRATEGIQUE ET PILOTAGE DU MARKETING EC 12.1 Marketing stratégique EC 12.2 Pilotage de la performance commerciale et financière	6 3 3
UE 13 MEMOIRE DE FIN D'ETUDES (et stage de 4 mois minimum)	15

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 (réservé aux étudiants de la L3 IAE).