

Mention MARKETING-VENTE

Parcours M1

MARKETING & VENTE

IAE AUVERGNE



M1 « Marketing- Vente »

Composante : IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

Semestre 1 – 2017-2018

UE	Intitulés	Nombre d'heures (CM+TD)	ECTS	Coeff	Modalités examen
UE 1	Fondamentaux du marketing	63	9	9	CC
	Plan marketing	21			
	Management stratégique	21			
	Comportement du consommateur	21			
UE 2	Marketing research	66	9	9	CC
	Analyse et études de marché	24			
	Analyse de données en marketing	24			
	Initiation à la recherche en marketing	18			
UE 3	Outils de pilotage	39	6	6	CC
	Gestion de projet	21			
	Contrôle de projet	18			
UE 4	Langue et droit	42	6	6	CC
	Business english	21			
	Droit de la concurrence et de la consommation	21			
		210	30	30	

M1 « Marketing- Vente »

Composante : IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

Semestre 2 – 2017-2018

UE 5	Fondamentaux de la vente	63	9	9	CC
	Méthode de vente	21			
	International business development	21			
	Structure et gestion de la force de vente	21			
UE 6	Marketing opérationnel	60	6	6	CC
	Politique produit et prix	27			
	Politique distribution et communication	27			
	Nouveau marketing mix	6			
UE 7	Spécialité marketing et vente	36	6	6	CC
	Marketing-vente dans les services	12			
	Marketing digital et vente en ligne	12			
	Marketing-vente non-profit	12			
UE 8	Langue et application des acquis	31	9	9	CC
	Business english	21			
	Projet d'insertion professionnelle	10			
	Stage ou Mémoire				Rapport +Soutenance
		190	30	12	

M1 « Marketing- Vente »

Composante : IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

Calendrier des cours 2017-2018

Début de la formation : mi-septembre 2017

Fin de la formation : mi-septembre 2018 (après soutenances de stage)

Les enseignements se déroulent de **mi-septembre à mi-mars**. Ensuite, une immersion dans le monde professionnel est **obligatoire**, sous forme de stage en entreprise effectué en fin de cursus.

Une période de stage est prévue **entre mi-mars et fin août**

M1 « Marketing- Vente »

Composante : IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

1. PRESENTATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
RESPONSABLES	CHERIF Emna – MCF IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM) 11 bvd Charles de Gaulle 63000 Clermont-Ferrand Mail : emna.cherif@uca.fr
CONTACTS ADMINISTRATIFS	- FORMATION INITIALE : Amandine GAUME - 04 73 17 77 24 - amandine.gaume@udamail.fr Sylviane BOROT – 04 73 17 77 26 – sylviane.borot@udamail.fr - FORMATION CONTINUE : Morgane BOURDASSOL - 04 73 17 77 67 - morgane.bourdassol@udamail.fr
OBJECTIFS DE LA FORMATION	<p>Le master 1 marketing-vente à l'IAE AUVERGNE, labellisé Qualicert, a pour objectif de former les étudiants aux outils et aux méthodes du marketing et de la vente. Il s'agit d'une année de formation offrant avant tout les prérequis nécessaires à une deuxième année de master dans un domaine plus précis.</p> <p>L'orientation et l'insertion professionnelle sont aussi prises en compte lors de cette première année de master avec un module d'insertion professionnelle, une simulation d'entretien individuelle avec un cabinet de recrutement et un stage obligatoire</p> <p>La formation est ouverte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en FORMATION INITIALE, à de jeunes diplômés de l'enseignement supérieur (bac+3 en gestion ou équivalent) ; - en FORMATION CONTINUE, à des personnes en activité ou en recherche d'emploi (bac+3 en gestion ou équivalent)
ORGANISATION DE LA FORMATION	<p>Le master 1 marketing-vente est une formation en un an semestrialité (S1+S2). Les cours ont lieu de mi-septembre 2017 à fin mars 2018, suivi d'un stage à temps plein jusqu'à fin août.</p> <p>Les soutenances de stage ont lieu entre mi-août et début septembre.</p> <p>Dans le cadre de la semestrialisation des cours, les évaluations des étudiants relève d'un contrôle continu intégral. Les modalités retenues (travaux individuels ou de groupe, écrits, oraux) sont communiquées avant chaque cours aux étudiants et dépendent de la matière et des intervenants, universitaires et professionnels.</p>

LIEN POUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX	<p>Le Service des Relations Internationales aident les étudiants dans leur recherche de stage à l'étranger et les accompagnent dans les modalités administratives (traduction, rédaction des conventions...)</p> <p>Il est également possible d'effectuer un semestre à l'étrange (S1 ou S2) dans le cadre des accords interuniversitaires</p>
CONDITIONS DE CANDIDATURE	<input type="checkbox"/> score SIM
PRE-REQUIS	L'accès au master 1 marketing-vente est conditionné par l'obtention d'une Licence 3 en Gestion-Management ou équivalent

2. COMPETENCES, METIERS, POURSUITES D'ETUDES

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES	<p>En fin de cursus, l'objectif est que les diplômé(e)s disposent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • des connaissances de spécialisation en marketing relatives aux réalités stratégiques, organisationnelles et fonctionnelles dans le secteur public et privée • des pratiques et des techniques relatives à la prise de décision et à sa mise en œuvre dans le cadre de secteurs d'activités variés
ENTREPRISES & SECTEURS D'ACTIVITES	Compte tenu des besoins des organisations, tant privées que publiques, en matière du marketing et de la vente, tous les secteurs d'activité sont concernés (industrie, services, BTP, secteur social ...) en France et à l'international quelle que soit la taille des entreprises (Startups, Pme-PMI, ETI et grands groupes).
LES METIERS VISES	<p>Le master 1 marketing – Vente a pour principal objectif de préparer les étudiants à l'intégration d'un parcours spécialisant, notamment dans le cadre d'un master 2.</p> <p>La formation permet d'occuper des postes à responsabilité dans les domaines privés ou publics. Chef de produit, chef de projet marketing, chargé de communication marketing, responsable de la communication interne et/ou externe, responsable marketing direct, responsable E-Commerce, responsable du marketing opérationnel, responsable marketing on line, responsable marketing, directeur marketing, commercial export, attaché commercial export, responsable des ventes export, responsable commerciale international, directeur des Comptes-Clés internationaux ; ingénieur Commercial Export ; responsable Commercial International</p>
POURSUITE D'ETUDES	<p><input checked="" type="checkbox"/> M2</p> <p>Au sein de l'EUM, il est possible d'intégrer le parcours « marketing opérationnel et digital » et le parcours « Direction Commerciale & International Business »</p>
INSERTION PROFESSIONNELLE	<p>L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA)</p> <p>http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/</p>

3. STAGE ET ALTERNANCE

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
STAGE	<p>Stage obligatoire à la fin du S2 de 65 jours minimum à 110 jours maximum.</p> <p>La période du stage est prévue entre mi-mars et fin août</p> <p>Possibilité d'effectuer le stage à l'étranger</p> <p>Le stage donne lieu à un rapport et une soutenance en présence du tuteur enseignant et du tuteur entreprise</p>
OUVERT EN ALTERNANCE	<input type="checkbox"/> Oui <input checked="" type="checkbox"/> Non

4. COMMUNICATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
CONDITIONS D'ACCES, CANDIDATURE	<p>Le master 1 Marketing-Vente est ouvert au titre de la formation initiale et de la formation professionnelle continue.</p> <p>L'admission en formation initiale est réservée aux étudiants ayant validé une L3 en Gestion-Management ou équivalent</p> <p>En formation continue, les candidats ne disposant pas des titres requis pourront se porter candidats au titre de la procédure de Validation des Acquis Professionnels ou de la validation des Acquis de l'Expérience (VAP / VAE).</p>
LES + DE LA FORMATION (ce qui vous différencie)	<p>Le master 1 Marketing-Vente est délivrée par l'IAE Auvergne qui est une Ecole Universitaire de Management (EUM), membre du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises (IAE) existant en France. Il est labellisé Qualicert.</p> <p>Une pédagogie variée et innovante renforcée par la mixité de l'équipe pédagogique, enseignants-chercheurs de l'Université et des professionnels. Les étudiants bénéficient de méthodes pédagogiques variées : espace numérique de travail, approches collaboratives, création d'évènements (Organisation de la remise des diplômes de l'IAE). Ils disposent de logiciels professionnels</p> <p>Une ouverture à l'internationale : L'anglais des affaires est assuré par un enseignant dont l'anglais est la langue maternelle. Le cours utilise, entre autres, des sources multimédia (podcasts audio et vidéo, études de cas de Harvard Business Review, etc.). Une préparation spécifique au Test of English in International Communication.</p> <p>Une préparation active à l'insertion professionnelle : Un module PIP se déroule au S1. C'est un outil majeur dans la définition des choix en matière d'orientation, d'affirmation du projet professionnel en relation avec la recherche d'un stage et de simulation d'entretiens individuels avec un cabinet de recrutement et un stage obligatoire</p>

Pour être validé, le **stage obligatoire** doit être accepté par le responsable de la formation. La rédaction d'un rapport de stage est exigée et donne lieu à une soutenance devant un jury. L'objectif du stage est de mettre en pratique les connaissances des étudiants, et de permettre l'intégration rapide dans la vie professionnelle.

Intégration de la recherche dans l'enseignement : Un module d'initiation à la recherche est proposé au M1. La poursuite d'études doctorales est à l'issue du M2, via la qualification complémentaire « recherche » de l'EUM.