

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2025/2026

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



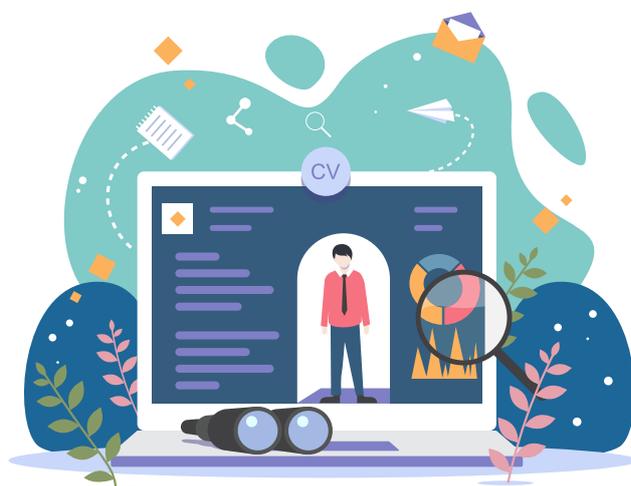
SECTEURS D'ACTIVITÉ

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 **25/02/2025** au **24/03/2025** 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.

DURÉE ET DATES

Du 22/09/2025 au 04/09/2026

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.

PRÉ-REQUIS

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

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, ...) 4 495 € (14.50 €/ 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 2025/2026, ils seront connus en juillet 2025.)

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	

Master Mention MARKETING VENTE

1ère Année

310 heures de présence universitaire du 22/09/2025 au 04/09/2026

09/2025		10/2025		11/2025		12/2025		01/2026		02/2026		03/2026		04/2026		05/2026		06/2026		07/2026		08/2026		09/2026	
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap								
1	Lun							Jeu	J.-del'An	Dim		1	Dim	Mer		Ven	1er Mai	1	Lun	Mer		Sam		1	Mar
2	Mar							Ven		Lun		2	Lun	Jeu		Sam		2	Mar	Jeu		Dim		2	Mer
3	Mer							Sam		Mar		3	Mar	Ven		Dim		3	Mer	Ven		Lun		3	Jeu
4	Jeu							Dim		Mer		4	Mer	Sam		Lun		4	Jeu	Sam		Mar		4	Ven
5	Ven							Lun		Jeu		5	Jeu	Dim		Mar		5	Ven	Dim		Mer		5	Sam
6	Sam							Mar		Ven		6	Ven	Lun		L. Pâques		6	Sam	Lun		Jeu		6	Dim
7	Dim							Mer		Sam		7	Sam	Mar		Mer		7	Dim	Mar		Ven		7	Lun
8	Lun							Jeu		Dim		8	Dim	Mer		Ven		8	Lun	Mer		Sam		8	Mar
9	Mar							Ven		Lun		9	Lun	Jeu		Sam		9	Mar	Jeu		Dim		9	Mer
10	Mer							Sam		Mar		10	Mar	Ven		Dim		10	Mer	Ven		Lun		10	Jeu
11	Jeu							Dim		Mer		11	Mer	Sam		Lun		11	Jeu	Sam		Mar		11	Ven
12	Ven							Lun		Jeu		12	Jeu	Dim		Mar		12	Ven	Dim		Mer		12	Sam
13	Sam							Mar		Ven		13	Ven	Lun		Mer		13	Sam	Lun		Jeu		13	Dim
14	Dim							Mer		Sam		14	Sam	Mar		Jeu		14	Dim	Mar		Ven		14	Lun
15	Lun							Jeu		Dim		15	Dim	Mer		Ven		15	Lun	Mer		Sam		15	Mar
16	Mar							Ven		Lun		16	Lun	Jeu		Sam		16	Mar	Jeu		Dim		16	Mer
17	Mer							Sam		Mar		17	Mar	Ven		Dim		17	Mer	Ven		Lun		17	Jeu
18	Jeu							Dim		Mer		18	Mer	Sam		Lun		18	Jeu	Sam		Mar		18	Ven
19	Ven							Lun		Jeu		19	Jeu	Dim		Mar		19	Ven	Dim		Mer		19	Sam
20	Sam							Mar		Ven		20	Ven	Lun		Mer		20	Sam	Lun		Jeu		20	Dim
21	Dim							Mer		Sam		21	Sam	Mar		Jeu		21	Dim	Mar		Ven		21	Lun
22	Lun							Jeu		Dim		22	Dim	Mer		Ven		22	Lun	Mer		Sam		22	Mar
23	Mar							Ven		Lun		23	Lun	Jeu		Sam		23	Mar	Jeu		Dim		23	Mer
24	Mer							Sam		Mar		24	Mar	Ven		Dim		24	Mer	Ven		Lun		24	Jeu
25	Jeu							Dim		Mer		25	Mer	Sam		Lun		25	Jeu	Sam		Mar		25	Ven
26	Ven							Lun		Jeu		26	Jeu	Dim		Mar		26	Ven	Dim		Mer		26	Sam
27	Sam							Mar		Ven		27	Ven	Lun		Mer		27	Sam	Lun		Jeu		27	Dim
28	Dim							Mer		Sam		28	Sam	Mar		Jeu		28	Dim	Mar		Ven		28	Lun
29	Lun							Jeu		Dim		29	Dim	Mer		Ven		29	Lun	Mer		Sam		29	Mar
30	Mar							Ven		Jeu		30	Jeu	Sam		Dim		30	Mar	Jeu		Dim		30	Mer
31	Mer							Sam		Mer		31	Mar	Dim		Ven		31	Mer	Ven		Lun		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

Stages : Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires

310h

1,72 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

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



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