

Master Marketing, Vente

Niveau de recrutement : BAC + 3

Durée de la formation : 1 an

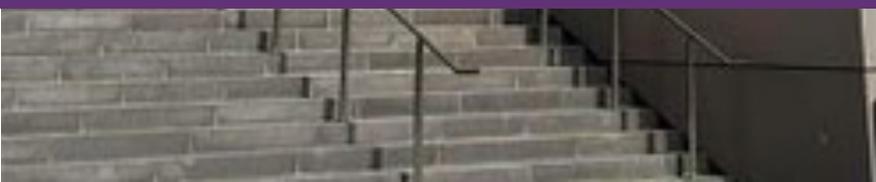
Stage : oui / Alternance : non

Ouvert en :

- Formation initiale
- Formation continue



*Parce que l'excellence ne s'achète pas,
elle se construit à l'IAE Clermont Auvergne - School of Management*



Objectifs de la formation

Le master 1 marketing-vente à l'IAE CLERMONT 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.

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.

La formation est ouverte :

- 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).





Enseignements en 1^{ère} année de master

SEMESTRE 1

UE 1 : Fondamentaux du marketing	
Mix Marketing	48h
Management stratégique	21 h
Comportement du consommateur	21 h
UE 2 : Analyse et études du marché	
Analyse et études de marché	24 h
Analyse de données en marketing	24 h
UE 3 : Outils de pilotage	
Contrôle de gestion	21 h
Gestion de projet	18 h
UE 4 : Langue et droit	
Droit de la concurrence et de la consommation	18 h
Projet d'insertion professionnelle	7 h
Business english (1)	18 h

SEMESTRE 2

UE 5 : Stratégies marketing	
Plan marketing	18 h
Initiation à la recherche en marketing-vente	18 h
UE 6 : Qualifications marketing et vente	
Méthodes de vente	15 h
Les nouveaux marketing	18 h
Marketing des services	15 h
UE 7 : Spécialités marketing et vente	
Marketing digital et méthodes en neurosciences	24 h
International business development & Sales force management	27 h
Environnement Distribution et Retail	27 h
UE 8 : Anglais	
Business English (2)	18 h
UE 9 : Stage	
Stage	
TOTAL	400 heures



Enseignements en 1^{ère} année de master

Calendrier 2019-2020

Début de la formation : mi-septembre 2019

Fin de la formation : mi-septembre 2020 (après soutenances de stage)

Le **master 1 marketing-vente** est une formation en **un an semestrialité (S1+S2)**. Les enseignements se déroulent de mi-septembre à début 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 début mars et fin août**.

Conditions d'accès et candidature

Le **master 1 Marketing-Vente** est ouvert au titre de la formation initiale et de la formation professionnelle continue :

- L'admission en **formation initiale** est réservée aux étudiants ayant validé une L3 en Gestion- Management ou équivalent
- 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).

Le score SIM est nécessaire.

Evaluation

Dans le cadre de la **semestrialisation des cours**, les évaluations des étudiants relèvent 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.



Compétences – Métiers – Poursuite d'étude

COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES	En fin de cursus, l' objectif est que les diplômé(e)s disposent : <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	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. 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 online, 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 ; responsable univers ; category manager ; directeur unités de vente ; responsable réseaux franchise ; responsables merchandising ; responsable implantation ; unités de ventes ; responsable relation de service
POURSUITE D'ETUDES	Au sein de l'IAE Clermont Auvergne, il est possible de poursuivre sur le parcours « marketing opérationnel et digital », le parcours « Direction Commerciale & International Business » et le parcours « Management de la distribution et de relation de services ».
INSERTION PROFESSIONNELLE	L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA) http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/

Pourquoi choisir cette formation ?



Le **master 1 Marketing-Vente** est délivrée par l'IAE Clermont Auvergne, membre du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises (IAE) existant en France. **Il est labellisé Qualicert.**

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.

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. Les étudiants ont aussi l'opportunité d'étudier un **semestre à l'étranger** dans le cadre des accords interuniversitaires UCA ou dans une Université partenaire du réseau IAE France. Il est également possible d'effectuer le **stage de fin d'année à l'étranger**.

Le **Service des Relations Internationales** aide les étudiants dans leur **recherche de stage à l'étranger** et les accompagnent dans les modalités administratives (traduction, rédaction des conventions...).

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.

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 ».

Contacts

- Lieux d'enseignement

IAE Clermont Auvergne
School of Management

11, avenue Charles-de-Gaulle CS
20273 63008
CLERMONT-FERRAND

- Contacts

Responsable(s) de la formation :

Emna CHERIF
emna.cherif@uca.fr

Formation initiale :

Sylviane BOROT
Tel. +33473177726
Sylviane.BOROT@uca.fr

Amandine GAUME
Tel +33473177724
Amandine.GAUME@uca.fr

Formation continue :
fc.iae@uca.fr

