

MASTER MARKETING, VENTE

Infos pratiques

Campus : Centre Sorbonne

Présentation

Admission

Conditions d'accès

La procédure d'admission 2019/2020 sera disponible sur la plateforme E candidat du 1er au 15 avril 2019.

Programme

Master parcours Etudes de marchés et décision marketing (FI)

Master 1 Marketing, Vente parcours Etudes de marché et décision marketing

Semestre 1

UE1 : Enseignements fondamentaux

Droit du travail	52,5h
Stratégie d'entreprise	52,5h
Technique d'enquête en management	52,5h

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Big data	36h
Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Publicité et marketing communication	52,5h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

Semestre 2

UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
Informatique (Syst d'info et informatique)	69h
Marketing de la distribution	36h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projets	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h
Cours 2	
Evaluation de projets	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

Master 2 Professionnel Etudes de marchés et décision marketing (FI)

Semestre 3

UE 1 : Enseignements fondamentaux 30 crédits

Comportement du consommateur	36h
Droit du marketing	6 crédits 24h
Marketing digital	36h
Techniques d'analyse des données	6 crédits 24h
Techniques de collecte des données	36h

Semestre 4

UE 1 : Enseignements fondamentaux	18 crédits	
Anglais du marketing	3 crédits	60h
Audit de marketing	3 crédits	24h
Big data et marketing prédictif	6 crédits	36h
Conférences professionnelles		18h
Ethnomarketing et prospective	6 crédits	36h
UE 2 : Stage et mémoire	12 crédits	
Mémoire	6 crédits	
Stage	6 crédits	

Master parcours Logistique, Marketing & Distribution

Master 1 Marketing, Vente parcours Logistique, Marketing & Distribution

Semestre 1

UE1 : Enseignements fondamentaux		
Droit du travail		52,5h
Stratégie d'entreprise		52,5h
Technique d'enquête en management		52,5h
UE2 : Enseignements de professionnalisation		
Big data		36h
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Publicité et marketing communication		52,5h
UE3 : Enseignements d'ouverture		
Cours 1		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h
Cours 2		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h

Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

Semestre 2

UE1 : Enseignements fondamentaux		
Expertise statistique en marketing		20h
Informatique (Syst d'info et informatique)		69h
Marketing de la distribution		36h
UE3 : Enseignements d'ouverture		
Cours 1		
Evaluation de projets		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise		36h
Planification et contrôle		52,5h
Politique de réglementation et concurrence		36h
Techniques quantitatives de gestion		36h
Théorie des organisations		36h
Cours 2		
Evaluation de projets		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise		36h
Planification et contrôle		52,5h
Politique de réglementation et concurrence		36h
Techniques quantitatives de gestion		36h
Théorie des organisations		36h
UE4 : Expérience professionnelle		
Stage en entreprise	4 crédits	
UE2 : Enseignements de professionnalisation		
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Logistique		36h

Master 2 Professionnel Logistique, Marketing & Distribution

Semestre 3

UE 1 : Enseignements fondamentaux de logistique	18 crédits	
Gestion des flux logistiques amont et processus d'achat	6 crédits	30h
Processus de production et gestion des stocks	6 crédits	30h
Recherche et études en stratégie logistique et marketing	6 crédits	36h
UE 2 : Enseignements fondamentaux Marketing et Distribution	12 crédits	
Gestion des flux logistiques aval et distribution	6 crédits	30h
Processus de développement des nouveaux produits	6 crédits	30h

Semestre 4

UE 1 : Enseignements fondamentaux de fonctions transversales	16 crédits	
Outils de prévision, initiation à Salesforce et contrôle de Système d'information	5 crédits	30h
Terminologie anglo-saxonne appliquée à la logistique (S1+S2)	6 crédits	30h
	5 crédits	30h
UE 2 : Enseignements professionnels et gestion de projet	6 crédits	
Gestion de projets (Matinales logistique, visites et exp ter	3 crédits	63h
Séminaires experts professionnels de la logistique, du marke	3 crédits	210h
UE 3 : Mémoire / Stage		
Mémoire de recherche		24h
Stage		

Master parcours Management de la marque et communication (en Apprentissage)

Master 1 Management de la marque et communication (en apprentissage)

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
UE2 Fondamentaux de la marque	6 crédits	40h
Fondamentaux de la marque	6 crédits	40h
UE3 Publicité média	6 crédits	40h
Publicité média	6 crédits	40h
UE4 Développement des compétences relationnelles	6 crédits	40h
Développement des compétences relationnelles	6 crédits	40h
UE5 Droit et pilotage de la performance	6 crédits	40h
Droit et pilotage de la performance	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Communication digitale	6 crédits	40h
Communication digitale	6 crédits	40h
UE7 Etudes qualitatives	6 crédits	40h
Etudes qualitatives	6 crédits	40h
UE8 Etudes quantitatives	6 crédits	40h
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
UE9 Analyse de données	6 crédits	40h
Analyse de données	6 crédits	40h

Master 2 Professionnel Management de la marque et communication - IAE (Apprentissage)

Semestre 3

développement des Marques et comm hors-média	6 crédits	40h
Développement des Marques et communication hors-média	6 crédits	36h
UE n° 1 : Expérience de marque, narration, design	6 crédits	40h

Expérience de marque, narration, design	6 crédits	
UE n° 3 : Digital branding et community management	6 crédits	40h
Digital branding et community management	6 crédits	
UE n° 4 : Gestion et projet multimedia	6 crédits	40h
Gestion et projet multimedia	6 crédits	
UE n° 5 : Management internet de la marque	6 crédits	40h
Management internet de la marque	6 crédits	

Semestre 4

UE n° 6 : De la relation client au social CRM	6 crédits	40h
UE n° 6 : De la relation client au social CRM	6 crédits	
UE n° 7 : Transformation digitale et entrepreneuriat	6 crédits	40h
Transformation digitale et entrepreneuriat	6 crédits	
UE n° 8 : Evaluation et règlementation de la marque	6 crédits	40h
Evaluation et règlementation de la marque	6 crédits	
UE n° 9 : Développement personnel	6 crédits	40h
Développement personnel	6 crédits	

Master parcours Marketing et communication santé (Formation Continue)

Master 1 Management de la marque et communication (en apprentissage)

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h

UE2 Fondamentaux de la marque	6 crédits	40h
Fondamentaux de la marque	6 crédits	40h
UE3 Publicité média	6 crédits	40h
Publicité média	6 crédits	40h
UE4 Développement des compétences relationnelles	6 crédits	40h
Développement des compétences relationnelles	6 crédits	40h
UE5 Droit et pilotage de la performance	6 crédits	40h
Droit et pilotage de la performance	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Communication digitale	6 crédits	40h
Communication digitale	6 crédits	40h
UE7 Etudes qualitatives	6 crédits	40h
Etudes qualitatives	6 crédits	40h
UE8 Etudes quantitatives	6 crédits	40h
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
UE9 Analyse de données	6 crédits	40h
Analyse de données	6 crédits	40h

Master 1 Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
UE2 Etudes qualitatives	6 crédits	
Etudes qualitatives	6 crédits	
UE3 Etudes quantitatives	6 crédits	
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
UE4 Négociation et technique de vente	6 crédits	
Négociation et technique de vente	6 crédits	40h

UE5 Management et marketing stratégique	6 crédits	
Management et marketing stratégique	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Marketing opérationnel	6 crédits	
Marketing opérationnel	6 crédits	40h
UE7 E-Commerce	6 crédits	
E-Commerce	6 crédits	40h
UE8 Négociation internationale	6 crédits	
Négociation internationale	6 crédits	40h
UE9 Marketing sectoriel	6 crédits	
Marketing sectoriel	6 crédits	40h

Master 2 Professionnel Marketing et communication santé (Formation Continue)

Semestre 3

UE1 Fondamentaux de la santé	6 crédits	30h
Fondamentaux de la santé	6 crédits	30h
UE2 Management et leadership	6 crédits	30h
Management et leadership	6 crédits	30h
UE3 Stratégie organisation de santé	6 crédits	60h
Stratégie et organisation de santé	6 crédits	60h
UE4 Marketing stratégique dans le secteur de la santé	6 crédits	30h
Marketing stratégique dans le secteur de la santé	6 crédits	30h
UE5 Marketing opérationnel dans le secteur de la santé	6 crédits	30h
Marketing opérationnel dans le secteur de la santé	6 crédits	30h

Semestre 4

UE6 Communication et stratégie de contenu	6 crédits	30h
Communication et stratégie de contenu	6 crédits	30h

UE6 Ethique et droit de la santé	6 crédits	30h
Ethique et droit de la santé	6 crédits	30h

UE8 Stratégie média et communication digitale	6 crédits	30h
Stratégie média et communication digitale	6 crédits	30h

UE9 Séminaire et spécialisation sectorielle dans la santé	12 crédits	70h
Séminaire spécialisation sectorielle dans la santé	12 crédits	70h

Master parcours Marketing et pratiques commerciales (délocalisé au Vietnam_en formation continue)

Master 1 Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h

UE2 Etudes qualitatives	6 crédits	
Etudes qualitatives	6 crédits	

UE3 Etudes quantitatives	6 crédits	40h
Etudes quantitatives	6 crédits	40h

UE4 Négociation et technique de vente	6 crédits	
Négociation et technique de vente	6 crédits	40h

UE5 Management et marketing stratégique	6 crédits	
Management et marketing stratégique	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	
---	------------------	--

Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Marketing opérationnel	6 crédits	
Marketing opérationnel	6 crédits	40h
UE7 E-Commerce	6 crédits	
E-Commerce	6 crédits	40h
UE8 Négociation internationale	6 crédits	
Négociation internationale	6 crédits	40h
UE9 Marketing sectoriel	6 crédits	
Marketing sectoriel	6 crédits	40h

Master 2 Professionnel Marketing et pratiques commerciales - IAE (délocalisé au Vietnam_en formation continue)

Master parcours Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage)

Master 1 Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
UE2 Etudes qualitatives	6 crédits	
Etudes qualitatives	6 crédits	
UE3 Etudes quantitatives	6 crédits	
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
UE4 Négociation et technique de vente	6 crédits	
Négociation et technique de vente	6 crédits	40h
UE5 Management et marketing stratégique	6 crédits	
Management et marketing stratégique	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Marketing opérationnel	6 crédits	
Marketing opérationnel	6 crédits	40h
UE7 E-Commerce	6 crédits	
E-Commerce	6 crédits	40h
UE8 Négociation internationale	6 crédits	
Négociation internationale	6 crédits	40h
UE9 Marketing sectoriel	6 crédits	
Marketing sectoriel	6 crédits	40h

Master 2 Professionnel Marketing et pratiques commerciales - IAE (Apprentissage)

Semestre 3

UE n° 1 : Marketing Opérationnel	6 crédits	36h
Marketing Opérationnel	6 crédits	40h
UE n° 2 : Connaissance client	6 crédits	36h
Connaissance client	6 crédits	36h
UE n° 3 : Marketing Digital	6 crédits	36h
Marketing Digital	6 crédits	36h
UE n° 4 : Organisation et Management commercial	6 crédits	36h
Organisation et Management commercial	6 crédits	36h
UE n° 5 : Performance marketing et commerciale	6 crédits	36h
Gestion de la marque et de la communication	6 crédits	36h

Semestre 4

UE n° 6 : Management de la marque et communication	6 crédits	36h
Management de la marque et communication	6 crédits	36h
UE n° 7 : Stratégie	6 crédits	36h
Stratégie	6 crédits	40h
UE n° 8 : Gestion des données clients	6 crédits	40h
Gestion des données clients	6 crédits	40h

UE n° 9 : Méthodes, pratiques et compétences relationnelles	12 crédits	80h	Marketing sectoriel	6 crédits	40h
Méthodes, pratiques et compétences relationnelles	12 crédits	80h			

Master parcours Marketing et pratiques commerciales (Formation Continue)

Master 1 Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE

Semestre 1

UE1 Connaissance du consommateur	6 crédits	
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
UE2 Etudes qualitatives	6 crédits	
Etudes qualitatives	6 crédits	
UE3 Etudes quantitatives	6 crédits	
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
UE4 Négociation et technique de vente	6 crédits	
Négociation et technique de vente	6 crédits	40h
UE5 Management et marketing stratégique	6 crédits	
Management et marketing stratégique	6 crédits	40h

Semestre 2

UE10 Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
UE6 Marketing opérationnel	6 crédits	
Marketing opérationnel	6 crédits	40h
UE7 E-Commerce	6 crédits	
E-Commerce	6 crédits	40h
UE8 Négociation internationale	6 crédits	
Négociation internationale	6 crédits	40h
UE9 Marketing sectoriel	6 crédits	

Master 2 Professionnel Marketing et pratiques commerciales - IAE (Formation Continue)

Semestre 3

UE1 Management stratégique	6 crédits	30h
Management Stratégique	6 crédits	30h
UE2 Etudes et recherches marketing	6 crédits	30h
Etudes rech marketing	6 crédits	30h
UE3 Analyses statistiques des données	6 crédits	30h
Analyses statistiques des données	6 crédits	30h
UE4 Marketing opérationnel	6 crédits	30h
Marketing opérationnel	6 crédits	30h
UE5 Gestion de la marque et de la communication	6 crédits	30h
Gestion de la marque et de la communication	6 crédits	30h
UE1 Fondamentaux du marketing opérationnel	6 crédits	33h
Fondamentaux du marketing opérationnel	6 crédits	33h
UE2 Etudes et recherches marketing	6 crédits	30h
Etudes rech marketing	6 crédits	30h
UE3 Gestion de la marque et de la communication	6 crédits	30h
Gestion de la marque	6 crédits	30h
UE4 Business development	6 crédits	36h
Business development	6 crédits	36h
UE5 Performance marketing	6 crédits	21h
Performance marketing	6 crédits	21h

Semestre 4

UE6 Performance commerciale	6 crédits	30h
UE6 Performance commerciale	6 crédits	30h
UE7 Vente et management commerciale	6 crédits	30h

Vente et management commerciale	6 crédits	30h
UE8 Marketing sectoriel	6 crédits	30h
UE8 Marketing sectoriel	6 crédits	30h
UE9 Séminaire pratiques et méthodes	12 crédits	45h
Séminaire pratique et méthodes	12 crédits	60h
UE6 Analyse de données	6 crédits	45h
UE7 Marketing digital	6 crédits	30h
Marketing digital	6 crédits	30h
UE8 Management commer	6 crédits	30h
Management commercial	6 crédits	30h
UE9 Séminaire pratiques et méthodes	12 crédits	45h
Séminaire pratique et méthodes	12 crédits	60h

Master parcours Métiers du conseil et de la recherche en marketing

Master 1 Marketing, Vente parcours Métiers du conseil et de la recherche en marketing

Semestre 1

UE1 : Enseignements fondamentaux

Droit du travail	52,5h
Stratégie d'entreprise	52,5h
Technique d'enquête en management	52,5h

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Big data	36h
Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Publicité et marketing communication	52,5h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h

Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

Semestre 2

UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
Informatique (Syst d'info et informatique)	69h
Marketing de la distribution	36h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projets	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

Cours 2	
Evaluation de projets	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

Master 2 Recherche Métiers du conseil et de la recherche en marketing

Semestre 3

UE 1 : Enseignements fondamentaux	26 crédits	
Comportement du consommateur		36h
Marketing digital		36h
Méthodes qualitatives de recherche		
Méthodes qualitatives		20h
Méthodes qualitatives		20h
Techniques de collecte des données		36h
UE 2 : Enseignements de spécialisation	4 crédits	
Data Science	4 crédits	24h

Semestre 4

UE 1 : Enseignements fondamentaux	10 crédits	
Méthodes quantitatives		50h
UE 2 : Mémoire et grand oral	20 crédits	
Grand oral		
Mémoire		
Stage	6 crédits	

Master parcours Stratégie commerciale et politique de négociation

Master 1 Marketing, Vente parcours Stratégie commerciale et politiques de négociation

Semestre 1

UE1 : Enseignements fondamentaux		
Droit du travail		52,5h
Stratégie d'entreprise		52,5h

Technique d'enquête en management 52,5h

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Big data		36h
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Publicité et marketing communication		52,5h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h
Cours 2		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h

Semestre 2

UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing		20h
Informatique (Syst d'info et informatique)		69h
Marketing de la distribution		36h

UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1		
Evaluation de projets		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise		36h
Planification et contrôle		52,5h
Politique de réglementation et concurrence		36h
Techniques quantitatives de gestion		36h
Théorie des organisations		36h
Cours 2		
Evaluation de projets		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h

Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

Master 2 Professionnel Stratégie commerciale et politique de négociation

Semestre 3

Bloc de compétences disciplinaires

UE 2 : Enseignements d'ouverture	12 crédits	
Anglais commercial	3 crédits	18h
Conférences de professionnels		16h
Distribution et urbanisme commercial	3 crédits	18h
Négociation internationale	3 crédits	18h
Préparation aux concours de négociation	3 crédits	30h
Séminaires d'actualité		6h
Soutien et conseil méthodologiques		15h

Bloc de compétences disciplinaires

UE 1 : Enseignements fondamentaux	18 crédits	
Droit de la vente et de la distribution	5 crédits	30h
Méthodologie de recherche appliquée au mémoire		8h
Stratégie d'entreprise	5 crédits	24h
Stratégie marketing et relation client	5 crédits	30h
Techniques et stratégie d'achat	3 crédits	18h

Semestre 4

Bloc de compétences disciplinaires

UE 2 : Enseignements fondamentaux	11 crédits	
Expériences clients – off & on line	4 crédits	24h
Négociation complexe		18h
Techniques de négociation commerciale		36h

Bloc de compétences professionnelles

UE 1 : Enseignements de professionnalisation	10 crédits	
Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance	6 crédits	10h
Méthodologie appliquée au rapport d'activité et validation		5h
Préparat° au grand oral de transat° commerciale & épreuve TC	4 crédits	10h

Bloc de compétences transversales

UE 3 : Enseignements d'ouverture	9 crédits	
Anglais des affaires	3 crédits	18h
Conférences de professionnels		16h
Gestion de projet	3 crédits	18h
Management de la force de vente		18h
Séminaires d'actualité		6h

Master parcours Management de la distribution (en Apprentissage)