UNIVERSITÉ PARIS 1
PANTHÉON SORBONNE

MASTER PARCOURS MARKETING ET PRATIQUES COMMERCIALES (EN APPRENTISSAGE) - IAE PARIS-SORBONNE

Master Marketing, vente

Retrouvez toutes les informations du **Master Marketing et pratiques commerciales sur le site internet de l'IAE Paris-Sorbonne**.

Infos pratiques

Composante : Institut d'administration des entreprises (IAE)

Durée : 2 ans

Crédits ECTS : 120

Présentation

Admission

Conditions d'admission

1. Pour être inscrit en première année du diplôme de master (M1), les étudiants doivent justifier :
- soit d'un diplôme national conférant le grade de licence (180 ECTS) dans un domaine compatible avec celui du diplôme national de master concerné ;
- soit d'une des validations prévues aux articles L 613-3 (validation d'études supérieures accomplies en France ou à l'étranger), L 613-4 (validation des acquis de l'expérience) et L 613-5 (validation d'acquis) du code de l'éducation.
De plus, ils devront :
- présenter un dossier complet sur le parcours d'études et une lettre de motivation destinés à vérifier les aptitudes du candidat à suivre une formation de gestion, de type Master.
- passer avec succès une épreuve dont la forme est arrêtée chaque année par le Directeur de l'IAE sur proposition du directeur du Master.
- passer avec succès un entretien avec un jury formé au sein de l'équipe pédagogique.
- disposer en vue de l'inscription définitive d'un contrat d'apprentissage sur une période de 24 mois compatible avec les contraintes de l'alternance.
2. L'admission en 2ème année de master, dans un parcours type à finalité indifférenciée, recherche ou professionnelle, est prononcée par le chef d'établissement sur proposition du responsable de la formation, après avis de la commission pédagogique du parcours type concerné. Pour être inscrit en deuxième année du diplôme de master (M2), les étudiants doivent justifier :

- soit d'un diplôme national conférant un grade Bac+4 (240 ECTS) dans un domaine compatible avec celui du diplôme national de master concerné ;
- soit d'une des validations prévues aux articles L 613-3 (validation d'études supérieures accomplies en France ou à l'étranger), L 613-4 (validation des acquis de l'expérience) et L 613-5 (validation d'acquis) du code de l'éducation.

De plus, ils devront :

- présenter un dossier complet sur le parcours d'études et une lettre de motivation destinés à vérifier les aptitudes du candidat à suivre une formation de gestion, de type Master.
- passer avec succès une épreuve dont la forme est arrêtée chaque année par le Directeur de l'IAE sur proposition du directeur du Master.
- passer avec succès un entretien avec un jury formé au sein de l'équipe pédagogique.
- disposer en vue de l'inscription définitive d'un contrat d'apprentissage sur une période de 12 mois compatible avec les contraintes de l'alternance.

Programme

Organisation

Formation Initiale 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**
Méthodes, pratiques et compétences relationnelles	12 crédits	80h