

# MASTER PARCOURS MARKETING ET PRATIQUES COMMERCIALES (FORMATION CONTINUE)

Master Marketing, vente

A l'issue du diplôme, les étudiants auront perfectionné des compétences pour exercer les fonctions opérationnelles et stratégiques suivantes dans le marketing : chef de produit, chef de marque, chef de marché, directeur marketing, chargé d'études, chef de publicité, responsable commercial, responsable d'enseigne.

# **Infos pratiques**

Composante: Institut d'administration des

entreprises (IAE)

Durée: 2 ans

Crédits ECTS: 120

# **Présentation**

#### **Admission**

#### **Conditions d'admission**

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.
- et de 3 ans d'expérience professionnelle (hors stage)
   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 écrite dont la forme est arrêtée chaque année par le Directeur de l'IAE sur proposition du Directeur du parcours;
- passer avec succès un entretien avec un jury formé au sein de l'équipe pédagogique, destiné à évaluer les aptitudes du candidat à suivre une formation de gestion, de type Master.

# **Programme**

# Organisation

Formation continue

# Master lère année Marketing et stratégie business (MSB) (FA)

#### Semestre 1

Séminaire de rentrée		6h
UE 1: Comportement du	6 crédits	
consommateur		
Comportement du	5 crédits	33h
consommateur		
Fresque de la diversité	1 crédits	6h
UE 2 : Business diagnostique	6 crédits	
Business diagnostique		54h
<b>UE 3 : Etudes Qualitatives</b>	6 crédits	
Etudes Qualitatives		33h
UE 4 : Etudes Quantitatives &	6 crédits	
Analyse de données		
Etudes Quantitatives & Analyse		45h
de données		
UE 5 : Marketing statégique fonda	6 crédits	
et approche crtitique mark		
Marketing stratégique		33h

# Semestre 2

4h 15h
5h
l5h
3h
6h
0h
9h

UE 9 : Evaluation et performance	6 crédits	
d'entreprise		
Contrôle de gestion	3 crédits	18h
Pilotage de la perfomance	3 crédits	27h

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

# Semestre 3

UE1 Fondamentaux du marketing opérationnel	6 crédits	33h
Fondamentaux du marketing opérationnel	6 crédits	33h
<b>UE2 Etudes et recherches</b>	6 crédits	30h
marketing		
Etudes rech marketing	6 crédits	30h
UE3 Gestion de la marque et de la	6 crédits	30h
communication		
Gestion de la marque	6 crédits	30h
<b>UE4 Business development</b>	6 crédits	36h
Business development	6 crédits	36h
UE5 Performance marketing	6 crédits	21h
Performance marketing	6 crédits	21h

### Semestre 4

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