

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2021/2022

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE

PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

(2ÈME ANNÉE)

Arrêté d'accréditation du Ministère de l'éducation Nationale, de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
(En attente de publication)

Fiche RNCP n°31501
Code diplôme apprentissage n°13531269



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

06

PROGRAMME DE
LA FORMATION



OBJECTIFS

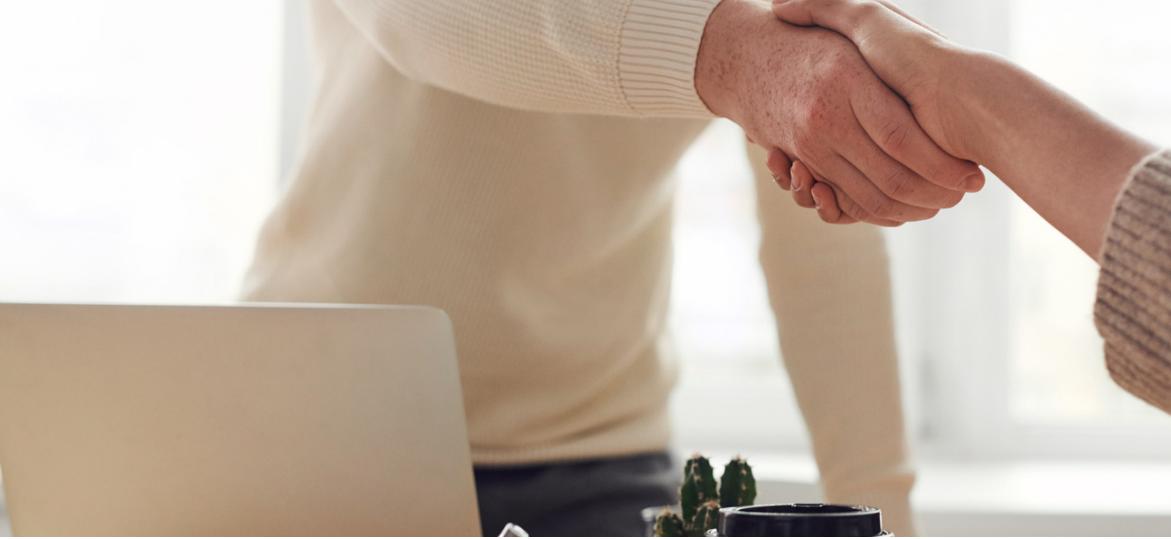
Former des responsables marketing spécialisés en marketing opérationnel et digital. Il permet d'approfondir les compétences en marketing opérationnel et stratégique en intégrant les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.

Il permet la définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international, ainsi que la conception, la conduite et 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.

Il permet aussi aux étudiants qui en ont la capacité et la volonté de s'inscrire dans une démarche de spécialisation par la recherche.

COMPÉTENCES

- Concevoir, piloter et réaliser des actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente.
- Maîtriser les démarches et outils opérationnels pour concevoir, conduire, animer et évaluer des projets marketing.
- Mettre en place et analyser des campagnes marketing
- Définir des actions marketing spécifiques, les mettre en œuvre et savoir contrôler leur efficacité.
- Connaître les techniques de communication interne et externe.
- Concevoir des outils et supports marketing et publicitaires.
- Élaborer et piloter un plan d'actions marketing ou un plan de communication commerciale.
- Concevoir, piloter et suivre une stratégie de marketing digital.
- Maîtriser les techniques de marketing direct et les outils marketing 2.0 (gestionnaire e-mailing ; blogs ; CRM).
- Gérer l'optimisation de sites internet et améliorer leur visibilité : acquisition de trafic et de référencement.
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal.
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux.
- Élaborer des outils de reporting qualitatifs et quantitatifs.
- Savoir échanger avec les différentes parties prenantes.
- Traiter des dossiers en groupes de projet de façon professionnelle.



MÉTIERS VISÉS

- Responsable marketing digital
- Chef de projet Marketing
- Chef de produit web
- Chef de produit
- Responsable marketing et communication
- Digital Brand Manager
- Responsable marketing relationnel et CRM
- Responsable de stratégie mobile
- Responsable de marketing opérationnel
- Webmarketeur
- Community manager
- Chargé de communication interne/externe

CODE ROME

- E1401 : Développement et promotion publicitaire
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 Stratégie commerciale
- E1103 : Communication

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/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-marketing-vente-marketing-operationnel-et-digital>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

du 15/02/2021 au 02/04/2021 sur l'interface E-candidat :
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 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.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4)

DURÉE ET DATES

De septembre 2021 à septembre 2022

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur) Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise) +>
- 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, ...) : 6030 (15€/ heure)
- **Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) :** 6030€ (15€/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

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 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021.)

CONTACTS

- Responsable pédagogique :
Elisabeth Martin-Verdier / Maître de Conférence/ elisabeth.martin-verdier@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

Semestre 1 : 200 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités d'examen	ECTS
UE 1 : Elaboration d'une stratégie marketing digitale	42h		6
<ul style="list-style-type: none"> • Branding • Stratégie marketing digitale avancée 	21h 21h	EvC EvC	
UE 2 : Animation des communautés	58h		9
<ul style="list-style-type: none"> • Social media • Communication interne • PAO 	21h 16h 21h	EvC EvT EvC	
UE 3 : Relation Client	42h		6
<ul style="list-style-type: none"> • Commerce et CRM • Expérience client 	21h 21h	EvC EvC	
UE 4 : Applications professionnelles 1	37h		6
<ul style="list-style-type: none"> • Droit du numérique • Séminaires métiers et préparation au recrutement 	16h 21h	EvT EvT	
UE 5 : Business English	21h		3
<ul style="list-style-type: none"> • Business English 	21h	EvC	

Semestre 2 : 202 heures – 30 ECTS	H Cours	Modalités d'examen	ECTS
UE 6 : Search et performance digitale	58h		6
<ul style="list-style-type: none"> • SEA/SAO • Webanalytics • Social network management 	21h 21h 16h	EvC EvC EvT	
UE 7 : Experience utilisateur et fidélisation	57h		6
<ul style="list-style-type: none"> • Marketing direct et fidélisation • User Experience • Création de site et ergonomie 	24h 12h 21h	EvC EvT EvC	
UE 8 : Séminaires Thématiques	38h		3
<ul style="list-style-type: none"> • Séminaires thématiques 	38h	EvC	
UE 9 : Business English	35h		3
<ul style="list-style-type: none"> • Business English 2 • International week 	21h 14h	EvC	
UE 10 : Applications Professionnelles 2	14h		12
<ul style="list-style-type: none"> • Projet contrat, alternance • Stage en entreprise ou alternance 	14h	MS MS	

Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.

EVC : évaluation continue ; Evt : évaluation terminale ; E : écrit ; M : mémoire ou rapport ; S : soutenance



“Parce que l'excellence ne s'achète pas.
Elle se construit à l'IAE Clermont
Auvergne School of Management ! **”**

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](https://www.linkedin.com/school/iae-auvergne-school-of-management/)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

#ESPRIT
IAE

UCA
IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management