

IAE CLERMONT AUVERGNE SCHOOL OF MANAGEMENT



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (1ÈRE ANNÉE)

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01 - 02

COMPÉTENCES

04

DURÉE ET DATES

02 - 03

MÉTIERS VISÉS

04

PUBLICS VISÉS

03

SECTEURS D'ACTIVITÉ

05

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

05

CONTACTS

04

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

06 - 07

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

L'objectif majeur de la mention est de répondre aux besoins importants exprimés par le marché, en matière de compétences opérationnelles et stratégiques :

- En marketing, dont le marketing numérique et digital
- En vente et en management commercial pour des profils à fort potentiel, notamment à l'international
- En distribution et Relation de Service pour former aux exigences du marché en matière de Management et gestion de points de vente.

La formation Marketing-Vente procure des compétences de haut niveau en marketing, marketing digital, vente, management commercial, e-commerce, et développement commercial à l'export, selon le parcours choisi.

Elle décrypte la complexité du marketing, de la vente et de la relation client dans une économie internationalisée. Elle ouvre aussi la possibilité de s'inscrire dans une spécialisation par la recherche. La formation se déroule sur deux années :

Semestres S1 et S2 : Fondamentaux en marketing, vente, et recherche, et thèmes opérationnels. Stage de 3 à 6 mois.

Semestres S3 et S4 : Spécialisation dans un parcours de M2 :

- Marketing opérationnel & digital (MOD)
- Direction commerciale & international business (DCIB)
- Retail Management et relation de service client (RMRSC).

COMPÉTENCES

Les compétences visées en M1 Marketing-Vente concernent l'acquisition des bases conceptuelles et opérationnelles en marketing, en vente, et en développement commercial international.

Elles préparent à intégrer l'un des trois parcours de M2 :

Parcours M2 "Marketing Opérationnel & Digital" (MOD) : marketing opérationnel et stratégique, intégrant les derniers développements des technologies numériques en ligne, et des médias sociaux. Il forme à :

- La définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international,
- La conception, la conduite, 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.

Parcours M2 "Direction Commerciale & International Business" (DCIB) : compétences commerciales, managériales et internationales immédiatement activables ; connaissance approfondie de secteurs d'activités très demandeurs de ces compétences.

Il permet d'approfondir les compétences opérationnelles et stratégiques en :

- Développement commercial, management des portefeuilles clients, direction des forces de vente, négociation B2B,
- Implantation de structures commerciales export, et management des comptes-clés internationaux.

Parcours M2 "Retail Management & Relation de Service Client" (RM&RSC) : Autonomie, rigueur, travail en équipe, management d'activités ; faire preuve de compétences telles que, la recherche d'efficacité, la capacité à la prise de décisions, les capacités de synthèse, des savoir-être relationnels proactifs. Il forme au Management et Gestion de Points et des réseaux de Vente ou bien encore de circuits de distribution ainsi qu'à la Relation de Service Client.

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Marketing Opérationnel & Digital" (MOD) : la fonction marketing, de la relation client, du e-commerce.

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

CODE ROME

E1401 : Développement et promotion publicitaire

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 Stratégie commerciale

E1103 : Communication

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Direction Commerciale & International Business" (DCIB) : les fonctions de management commercial, et la fonction commerciale internationale.

Responsable de Compte-Secteur / Ingénieur-e Commercial / Ingénieur-e Commercial Export / Chargé-e d'Affaires / Conseiller-e Clientèle / Responsable Comptes-Clés / Commercial-e Export / Responsable de Zone Export / Responsable Commercial International / Chef des Ventes / Directeur-trice Commercial / Directeur-trice des Ventes / Directeur-trice des Comptes-Clés internationaux/ Responsable relation client, Conseil en développement commercial...

CODE ROME

D1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 : management en force de vente

D1407 : relation technico-commerciale

M1102 : direction des achats

M1707 : stratégie commerciale

MÉTIERS VISÉS

Parcours M2 "Retail Management & relation de service Client" (RMRSC) : les fonctions Du Retail, de la distribution et de la relation de service client.

Directeur d'enseigne (moyennes, grandes et très grandes unités) / Directeur de centre de profit / Category Manager / Merchandiser / Directeur Programme Relation Service Client et Expérience Client / Directeur programme CRM / Responsable merchandising / Responsable réseau franchise...

CODE ROME

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale



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>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 26/02/2024 au 24/03/2024 sur la plateforme Mon Master
<https://candidature.monmaster.gouv.fr/>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées sur votre plateforme de connexion (60 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.

DURÉE ET DATES

Du 16/09/2024 au 30/08/2025

Master 1ère année : 320 heures (stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

PRÉ-REQUIS

Bac+3 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+3).

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- 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, ...) 4 160 € (13 €/ heure)

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 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

CONTACTS

- **Responsables pédagogiques :**

Emna Cherif – Maître de conférences / emna.cherif@uca.fr

Sylvie Védrine - Maître de conférences / sylvie.vedrine@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

MASTER 1 mention MARKETING VENTE

SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant			
				Total	CM	TD	
1	STRATEGIE ET ETHIQUE	Marketing Stratégique	6	15	9	6	
		<i>Ethique et Consommation responsable:</i>					
		Achat et consommation responsables		6	6		
		Ethique et responsabilité marketing		15	9	6	
2	MARKETING OPERATIONNEL	Marque & Produit	12	21	12	9	
		Communication collaborative		21	12	9	
		Prix & Valeur		15	9	6	
		Relation client & Fidélisation		15	9	6	
		Distribution		15	9	6	
3	ETUDE DU MARCHE ET DU CONSOMMATEUR	Analyses & Techniques d'études de marché	9	27	15	12	
		Analyse de données en marketing		27	15	12	
		Compréhension de l'acheteur & du consommateur		21	12	9	
4	OUTILS D'INSERTION PROFESSIONNELLE	Business English 1	3	12		12	
Total				30	210	117	93

MASTER 1 mention MARKETING VENTE

SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant			
				Total	CM	TD	
5	PLAN & RECHERCHE	Plan marketing	6	21	12	9	
		Initiation à la recherche en marketing-vente		30	18	12	
6	STRATEGIE DE MARKETING DIGITAL	Stratégie digitale	9	18	12	6	
		Marketing digital		21	18	3	
7	NEGOCIATION COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS	Méthodes de vente	9	18	12	6	
		International Sales Management		21	18	3	
8	RETAIL ET RELATION DE SERVICE	Marketing des services	9	18	12	6	
		Environnement Distribution & Retail		21	18	3	
9	BUSINESS ENGLISH	Business English 2	3	12	12		
10	EXPERIENCE METIERS	Projet d'insertion professionnelle	12	8		8	
		Stage					
Total				48	188	132	56

UE de spécialisation: choisir une 1 UE parmi les UE 6, 7 et 8

		08/2024			09/2024			10/2024			11/2024			12/2024			01/2025			02/2025			03/2025			04/2025			05/2025			06/2025			07/2025			08/2025			09/2025	
		m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap	m	m	ap									
1	jeu			Dim			Mar			Ven			Toussaint	1	Dim			Mer	J. de l'An	Sam		1	Sam		Mar			Mar	1	Dim			Mar	1	Lun							
2	ven			Lun			Mer			Sam				2	Lun			Mer		Mer		2	Lun		Mer			Mer	2	Mar			Mer	2	Mar							
3	Sam			Mär			Jeu			3	Mar			3	Lun			Jeu		Sam		3	Mar		Sam			Sam	3	Mer			Sam	3	Mer							
4	Dim			Mer			Ven			Lun				4	Mer			Sam		Mar		4	Mer		Mer			Mer	4	Jeu			Mer	4	Jeu							
5	Lun			Mer			Ven			Sam				5	Mer			Dim		Mer		5	Mer		Sam			Sam	5	Ven			Sam	5	Ven							
6	Mar			Ven			Dim			Mer				6	Ven			Lun		Mer		6	Ven		Mer			Mer	6	Sam			Mer	6	Sam							
7	Mer			Sam			Lun			Jeu				7	Sam			Mar		Ven		7	Sam		Mer			Mer	7	Dim			Mer	7	Dim							
8	Jeu			Dim			Mer			Ven				8	Dim			Mer		Sam		8	Dim		Mer			Mer	8	Lun			Mer	8	Lun							
9	ven			Lun			Mer			Sam				9	Lun			Mer		Dim		9	Lun		Sam			Sam	9	Mar			Sam	9	Mar							
10	Sam			Mär			Jeu			Dim				10	Mar			Ven		Lun		10	Mar		Sam			Sam	10	Mer			Sam	10	Mer							
11	Dim			Mer			Ven			Lun				11	Mer			Sam		Mar		11	Mer		Ven			Ven	11	Jeudi			Ven	11	Jeudi							
12	Lun			Sam			Jeu			Dim				12	Jeudi			Mer		Mer		12	Jeudi		Sam			Sam	12	Ven			Sam	12	Ven							
13	Mar			Ven			Dim			Mer				13	Ven			Lun		Mer		13	Ven		Dim			Dim	13	Sam			Sam	13	Sam							
14	Mer			Sam			Lun			Jeu				14	Sam			Mar		Ven		14	Sam		Mer			Mer	14	Dim			Mer	14	Dim							
15	jeu			Assompt.			Mer			Ven				15	Dim			Mer		Sam		15	Dim		Mer			Mer	15	Lun			Mer	15	Lun							
16	ven			Lun			Mer			Sam				16	Lun			Jeudi		Mer		16	Lun		Mer			Mer	16	Mar			Mer	16	Mar							
17	Sam			Mär			Jeu			Dim				17	Mar			Ven		Lun		17	Mar		Mer			Mer	17	Mer			Mer	17	Mer							
18	Dim			Mer			Ven			Lun				18	Mer			Sam		Mer		18	Mer		Ven			Ven	18	Jeudi			Ven	18	Jeudi							
19	Lun			Sam			Jeu			Dim				19	Jeudi			Mer		Dim		19	Jeudi		Sam			Sam	19	Ven			Sam	19	Ven							
20	Mar			Ven			Dim			Mer				20	Ven			Lun		Jeudi		20	Ven		Dim			Dim	20	Sam			Mer	20	Sam							
21	Mer			Sam			Lun			Jeu				21	Sam			Mar		Ven		21	Sam		Lun			Lun	21	Dim			Lun	21	Dim							
22	jeu			Dim			Mer			Ven				22	Dim			Mer		Sam		22	Dim		Mer			Mer	22	Lun			Mer	22	Lun							
23	ven			Len			Mer			Sam				23	Len			Jeudi		Dim		23	Len		Mer			Mer	23	Mar			Mer	23	Mar							
24	Sam			Mar			Jeu			Dim				24	Mar			Ven		Lun		24	Mar		Jeudi			Jeudi	24	Mer			Mer	24	Mer							
25	Dim			Mer			Ven			Lun				25	Mer			Noël		Sam		25	Mer		Ven			Ven	25	Jeudi			Ven	25	Jeudi							
26	Lun			Jeu			Sam			Mer				26	Mer			Dim		Mer		26	Mer		Sam			Sam	26	Ven			Ven	26	Ven							
27	Mar			Ven			Dim			Mer				27	Ven			Lun		Jeudi		27	Ven		Mer			Mer	27	Sam			Mer	27	Sam							
28	Mer			Sam			Lun			Jeu				28	Sam			Mer		Ven		28	Sam		Lun			Lun	28	Dim			Lun	28	Dim							
29	jeu			Dim			Mer			Ven				29	Dim			Mer		Sam		29	Dim		Mer			Mer	29	Lun			Mer	29	Lun							
30	ven			Lun			Mer			Sam				30	Lun			Mer		Jeudi		30	Lun		Sam			Sam	30	Mar			Sam	30	Mar							
31	Sam			Sam			Jeu			Dim				31	Mar			Ven		Lun		31	Lun		Mer			Mer	31	Dim			Mer	31	Dim							

Dimanches et jours fériés et fermetures centre

Fermeture IAE mai/possible période en entreprise

Périodes universitaires

320h

1/2 journées de Soutenance, le reste du temps en entreprise

Périodes en entreprise possible



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

#ESPRIT
IAE

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



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



/IAEAuvergne



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



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

UCA
IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management