

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



**IAE**

**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](mailto:emna.cherif@uca.fr)

Sylvie Védrine - Maître de conférences / [sylvie.vedrine@uca.fr](mailto:sylvie.vedrine@uca.fr)

- **Scolarité :** [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)
- **Formation continue :** [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)
- **Alternance :** [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto: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
		Ethique et Consommation responsable:				
		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

MASTER Mention MARKETING VENTE

1ère Année

320 heures de présence universitaire du 16/09/2024 au 05/09/2025

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	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Jeu																										
2	Ven																										
3	Sam																										
4	Dim																										
5	Lun																										
6	Mar																										
7	Mer																										
8	Jeu																										
9	Ven																										
10	Sam																										
11	Dim																										
12	Lun																										
13	Mar																										
14	Mer																										
15	Jeu																										
16	Ven																										
17	Sam																										
18	Dim																										
19	Lun																										
20	Mar																										
21	Mer																										
22	Jeu																										
23	Ven																										
24	Sam																										
25	Dim																										
26	Lun																										
27	Mar																										
28	Mer																										
29	Jeu																										
30	Ven																										
31	Sam																										

Dimanches et jours fériés et fermetures centre	320h	Périodes en entreprise possible	1/2 Journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise
--	------	---------------------------------	--

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



**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.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



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



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae\_clermont\_auvergne



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](http://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE