

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

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

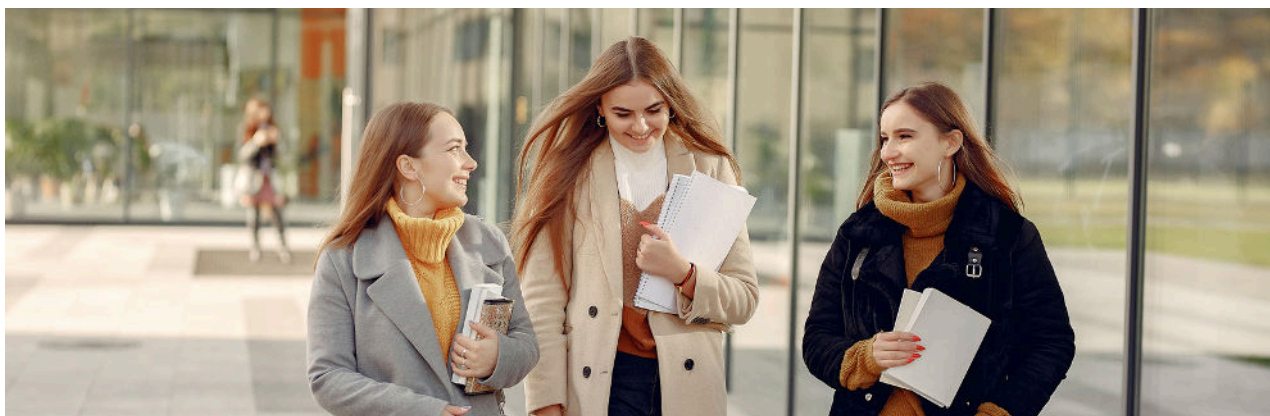
CONTACTS

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, relation et expérience client (RMREC).

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 et Expérience Client" (RMREC) : 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 et Expérience Client" (RMREC) : les fonctions Du Retail, de la distribution, de la relation et de l'expérience 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/devenir-des-etudiants/master>



DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **17/02/2026** au **16/03/2026** 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.

PRÉ-REQUIS

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



DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **03/09/2027**

Master 1ère année : 310 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.



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, ...) 5 115 € (16.50 €/ 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 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026.)

CONTACTS

- **Responsables pédagogiques :**

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

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	STRATEGIE ET ETHIQUE	Marketing Stratégique	21h (15CM+6TD)
		Marketing éthique	6h CM
		Droit	15h (9CM+6TD)
12	MARKETING OPERATIONNEL	Marque & Produit	21h (12CM+9TD)
		Communication	21h (12CM+9TD)
		Prix & Budget marketing	15h (9CM+6TD)
		Relation client & Fidélisation	15h (9CM+6TD)
		Distribution	15h (9CM+6TD)
9	MARKETING DATA ET ANALYTICS	Etude de marché	27h (15CM+12TD)
		Analyse de données	27h (15CM+12TD)
		Comportement d'achat et de consommation	21h (12CM+9TD)
3	BUSINESS ENGLISH	Business English 1	12h TD
Semestre 2			
6	PLAN & RECHERCHE	Plan marketing	21h (12CM+9TD)
		Démarche scientifique appliquée	14h (6CM+8TD)
9	STRATEGIE DIGITALE <i>parcours MOD</i>	Stratégie digitale	18h (12CM+6TD)
		Marketing digital : PAO Marketing d'influence Web analytics	24h 12h CM + 3h TD 3h TD 6h CM
9	NEGOCIATION COMMERCIALE ET INTERNATIONAL BUSINESS <i>parcours DCIB</i>	Méthodes de vente	18h (12CM+6TD)
		International Sales Management	24h (18CM+6TD)
9	RETAIL ET RELATION DE SERVICE <i>parcours RMREC</i>	Marketing des services	18h (12CM+6TD)
		Environnement Distribution & Retail	24h (18CM+6TD)
3	BUSINESS ENGLISH	Business English 2	13h TD
12	EXPERIENCE METIERS	Découverte métiers	4h TD
		Stage	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

MASTER MENTION MARKETING VENTE

1ère Année

310 heures de présence universitaires du 21/09/2026 au 03/09/2027

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027			
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	Mar	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	Lun		1	Lun	Jeu		1	Sam	1er Mai	1	Mar	Jeu	Dim	1	Dim	1	Mer	
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	Mar		2	Mar	Ven		2	Dim		2	Mer	Ven	Lun	2	Lun	2	Jeu	
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	Mer		3	Mer	Sam		3	Lun		3	Jeu	Sam	Mar	3	Mar	3	Ven	
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun	Jeu	Jeu		4	Jeu	Dim		4	Mar		4	Ven	Dim	Mer	4	Mer	4	Sam	
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar	Ven	Ven		5	Ven	Lun		5	Mer		5	Sam	Lun	Jeu	5	Jeu	5	Dim	
6	Dim	Mar		Ven		6	Dim	Mer	Jeu	Sam		6	Sam	Mar		6	Jeu	Ascens.	6	Dim	Mar	Ven	6	Ven	6	Lun	
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu	Dim	Dim		7	Dim	Mer		7	Ven		7	Lun	Mer	Sam	7	Sam	7	Mar	
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven	Lun	Lun		8	Lun	Jeu		8	Ven	Victoire	8	Mar	Jeu	Dim	8	Dim	8	Mer	
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam	Mar	Mar		9	Mar	Ven		9	Sam		9	Mer	Ven	Lun	9	Lun	9	Jeu	
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim	Jeu	Mer		10	Mer	Sam		10	Lun		10	Jeu	Sam	Mar	10	Mar	10	Ven	
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun	Lun	Jeu		11	Jeu	Dim		11	Mar		11	Ven	Dim	Mer	11	Mer	11	Sam	
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar	Mar	Ven		12	Ven	Lun		12	Mer		12	Sam	Lun	Jeu	12	Dim	12	Dim	
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer	Jeu	Dim		13	Sam	Mar		13	Jeu		13	Dim	Mar	Ven	13	Ven	13	Lun	
14	Lun	Mer		Sam		14	Lun	Jeu	Ven	Lun		14	Lun	Mer		14	Ven		14	Lun	Mer	Sam	14	Sam	14	Mar	
15	Mar	Jeu		Dim		15	Mar	Ven	Sam	Mar		15	Mar	Jeu		15	Sam		15	Mar	Jeu	Dim	15	Dim	15	Mer	
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Lun	Lun	Mer		16	Mer	Ven		16	Dim		16	Mer	Ven	Lun	16	Lun	16	Jeu	
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim	Mer	Mer		17	Mer	Sam		17	Lun	Pentecôte	17	Jeu	Sam	Mar	17	Mar	17	Ven	
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun	Lun	Jeu		18	Jeu	Dim		18	Mar		18	Ven	Dim	Mer	18	Mer	18	Sam	
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar	Mar	Ven		19	Ven	Lun		19	Mer		19	Sam	Lun	Jeu	19	Jeu	19	Dim	
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Lun	Lun	Sam		20	Sam	Mar		20	Dim		20	Dim	Mar	Ven	20	Ven	20	Lun	
21	Lun	Début de fin Mer		Sam		21	Lun	Jeu	Jeu	Dim		21	Dim	Mer		21	Ven		21	Lun	Mer	Sam	21	Sam	21	Mar	
22	Mar	Jeu		Dim		22	Mar	Ven	Lun	Lun		22	Lun	Jeu		22	Sam		22	Mar	Mer	Dim	22	Dim	22	Mer	
23	Mer	Ven		Lun		23	Mer	Sam	Mar	Mar		23	Mar	Ven		23	Dim		23	Mer	Ven	Lun	23	Lun	23	Jeu	
24	Jeu	Sam		Mar		24	Jeu	Dim	Mer	Mer		24	Mer	Sam		24	Lun		24	Jeu	Sam	Mar	24	Mar	24	Ven	
25	Ven	Dim		Jeu		25	Ven	Lun	Lun	Jeu		25	Jeu	Dim		25	Mar		25	Ven	Dim	Mer	25	Mer	25	Sam	
26	Sam	Lun		Ven		26	Sam	Mar	Mar	Ven		26	Ven	Lun		26	Mer		26	Sam	Sam	Jeu	26	Jeu	26	Dim	
27	Dim	Mar		Jeu		27	Dim	Mer	Mer	Sam		27	Sam	Mar		27	Jeu		27	Dim	Mar	Ven	27	Lun	27	Lun	
28	Lun	Mer		Ven		28	Lun	Jeu	Jeu	Dim		28	Dim	Mer		28	Ven		28	Sam	Mer	Sam	28	Mar	28	Mer	
29	Mar	Jeu		Dim		29	Mar	Ven	Ven	Lun		29	Lun	Jeu		29	Sam		29	Mer	Jeu	Dim	29	Mer	29	Mer	
30	Mer	Ven		Lun		30	Mer	Sam	Sam	Mer		30	Mar	Ven		30	Dim		30	Mer	Ven	Dim	30	Mer	30	Jeu	
31		Sam		Mar		31	Jeu	Dim	Dim	Jeu		31	Mer	Lun		31	Lun		31	Sam	Sam	Mar	31	Mar	31		
	0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	

1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise

Périodes universitaires 310h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période 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



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE