

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



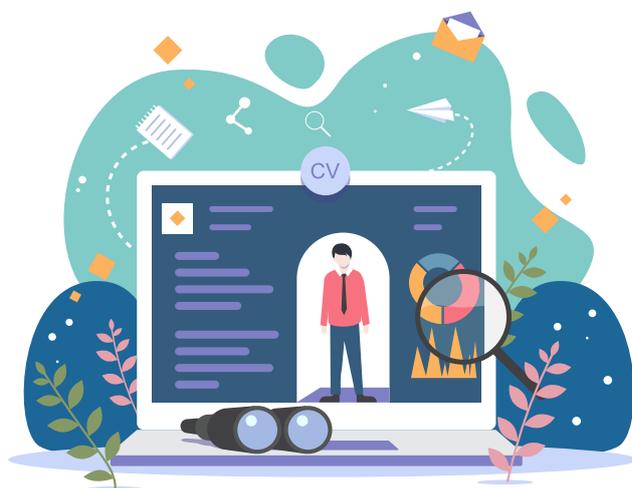
SECTEURS D'ACTIVITÉ

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.

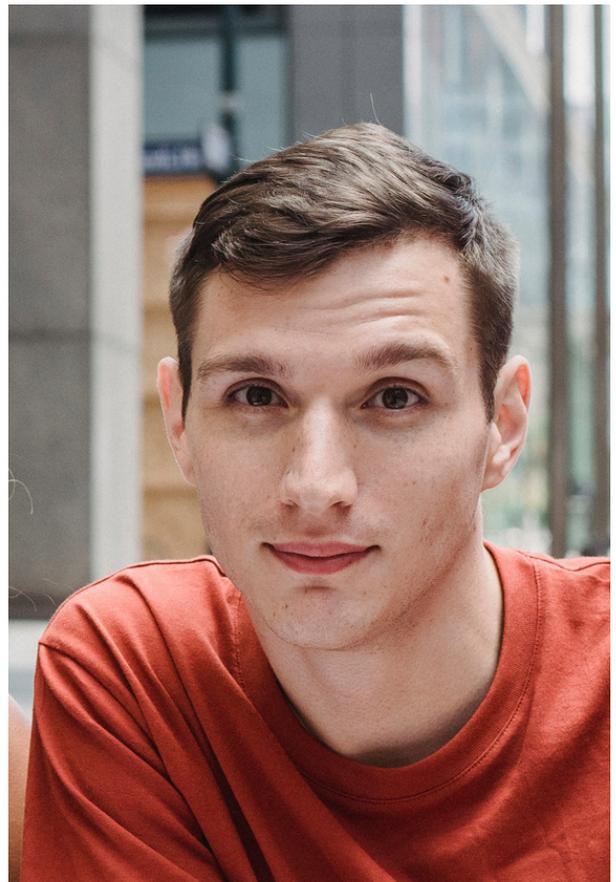
En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

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

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 MARCHÉ 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	m	ap		
Jeu		Dim		Mar		Ven	Toussaint	Dim		Mer		Sam		1	Sam	Mar		Jeu		1	Dim		Mar		1	Dim		1	Lun		
Ven		Lun		Mer		Sam		2	Lun	Jeu	J. de l'An	Dim		2	Dim	Mer		Ven		2	Lun		Mer		2	Lun		2	Mar		
Sam		Mar		Jeu		Dim		3	Mar	Ven		Lun		3	Lun	Jeu		Sam		3	Mar		Jeu		3	Mar		3	Mer		
Dim		Mer		Ven		Lun		4	Mer	Sam		Mar		4	Mar	Ven		Dim		4	Mer		Ven		4	Mer		4	Jeu		
Lun		Jeu		Sam		Mar		5	Jeu	Dim		Mer		5	Mer	Sam		Lun		5	Jeu		Sam		5	Jeu		5	Ven		
Mar		Ven		Dim		Mer		6	Ven	Lun		Jeu		6	Jeu	Dim		Mar		6	Ven		Dim		6	Ven		6	Sam		
Mer		Sam		Lun		Jeu		7	Sam	Mar		Ven		7	Ven	Lun		Mer		7	Sam		Jeu		7	Sam		7	Dim		
Jeu		Dim		Mer		Ven		8	Dim	Mer		Sam		8	Sam	Mar		Jeu		8	Dim		Mer		8	Lun		8	Lun		
Ven		Lun		Mer		Sam		9	Lun	Jeu		Dim		9	Dim	Mer		Jeu		9	Lun		Mer		9	Mar		9	Mar		
Sam		Mar		Jeu		Dim		10	Mar	Ven		Lun		10	Lun	Jeu		Ven		10	Mar		Jeu		10	Mer		10	Mer		
Dim		Mer		Ven		Lun	Armist.	11	Mer	Sam		Mar		11	Mar	Ven		Dim		11	Mer		Ven		11	Jeu		11	Jeu		
Lun		Jeu		Sam		Mar		12	Jeu	Dim		Mer		12	Mer	Sam		Lun		12	Jeu		Sam		12	Ven		12	Ven		
Mar		Ven		Dim		Mer		13	Mar	Lun		Jeu		13	Jeu	Dim		Mar		13	Ven		Dim		13	Ven		13	Sam		
Mer		Sam		Lun		Jeu		14	Mer	Mar		Ven		14	Ven	Lun		Mer		14	Sam		Lun		14	Sam		14	Dim		
Jeu		Dim		Mer		Ven		15	Jeu	Mer		Sam		15	Sam	Mar		Jeu		15	Dim		Mer		15	Dim		15	Lun		
Ven		Lun		Mer		Sam		16	Lun	Jeu		Dim		16	Dim	Mer		Ven		16	Lun		Mer		16	Mar		16	Mar		
Sam		Mar		Jeu		Dim		17	Mar	Ven		Lun		17	Lun	Jeu		Sam		17	Mar		Jeu		17	Mer		17	Mer		
Dim		Mer		Ven		Lun		18	Mer	Sam		Mar		18	Mar	Ven		Dim		18	Mer		Ven		18	Jeu		18	Jeu		
Lun		Jeu		Sam		Mar		19	Jeu	Dim		Mer		19	Mer	Sam		Lun		19	Jeu		Sam		19	Ven		19	Ven		
Mar		Ven		Dim		Mer		20	Mar	Lun		Jeu		20	Jeu	Dim		Pâques		20	Ven		Dim		20	Sam		20	Sam		
Mer		Sam		Lun		Jeu		21	Mer	Mar		Ven		21	Ven	Lun		L. Pâques		21	Sam		Lun		21	Dim		21	Dim		
Jeu		Dim		Mer		Ven		22	Jeu	Mer		Sam		22	Sam	Mar				22	Dim		Mer		22	Lun		22	Lun		
Ven		Lun		Mer		Sam		23	Lun	Jeu		Dim		23	Dim	Mer				23	Lun		Mer		23	Mar		23	Mar		
Sam		Mar		Jeu		Dim		24	Mar	Ven		Lun		24	Lun	Jeu				24	Mar		Jeu		24	Mer		24	Mer		
Dim		Mer		Ven		Lun		25	Mer	Sam		Mar		25	Mar	Ven				25	Mer		Ven		25	Jeu		25	Jeu		
Lun		Jeu		Sam		Mar		26	Jeu	Dim		Mer		26	Mer	Sam				26	Jeu		Sam		26	Ven		26	Ven		
Mar		Ven		Dim		Mer		27	Ven	Lun		Jeu		27	Ven	Dim				27	Ven		Dim		27	Sam		27	Sam		
Mer		Sam		Lun		Jeu		28	Mer	Mar		Ven		28	Mer	Lun				28	Sam		Lun		28	Dim		28	Dim		
Jeu		Dim		Mer		Ven		29	Jeu	Mer		Sam		29	Dim	Mer				29	Dim		Mer		29	Sam		29	Sam		
Ven		Lun		Mer		Sam		30	Lun	Jeu		Ven		30	Dim	Mer				30	Lun		Mer		30	Mar		30	Mar		
Sam		Mar		Jeu		Dim		31	Mar	Ven		Sam		31	Lun	Mer				31	Mar		Jeu		31	Dim		31	Dim		
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	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 en entreprise possible

Périodes universitaires

320h

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



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE