Master 2 Marketing et Vente en Business to Business (BtoB)

Présentation

Formation diplômante de haut niveau organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA **Vente et Négociation** de la région **Auvergne-Rhône-Alpes** :

Objectifs

L'innovation commerciale et marketing au service de l'entreprise

Le Master 2 Marketing et Vente en Business to Business est un parcours du Master Marketing, Vente, accessible dès le Master 1.

Le parcours a pour objectif de doter des candidats à haut potentiel d'un cadre conceptuel pertinent pour l'analyse des marchés et segments professionnels. La formation permet de maîtriser le contexte national et international d' affaires ainsi que les outils et techniques marketing permettant la création des offres novatrices, le développement des ventes et leur suivi commercial.

Elle offre aux futurs professionnels du secteur un cadre conceptuel pointu et une approche opérationnelle permettant :

- de concevoir et de lancer sur le marché de nouvelles offres de produits ou de services en B to B,
- d'identifier et d'être capable de développer des synergies nouvelles entre la vente et le marketing,
- d'adopter une réflexion marketing et stratégique indispensable à l' évolution de leur métier.

Ce Master 2 est également proposé **sur le Campus de Bourg-en-Bresse, en Alternance**.

Les plus de la formation :

- Modules d'enseignement, conférences thématiques et témoignages d' experts permettent aux étudiants d'approfondir leurs connaissances métiers et sectorielles (IBM, DHL, Black&Decker, SONY, NAOMA, ...)

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 4

Contacts

Responsables pédagogiques

- NIDAM EL OUADGHIRI Anass

Contacts scolarité

Formation Initiale (étudiants) :
Karine LASCAR,
Gestionnaire de Scolarité
Tél. : 04 78 78 75 96

Formation Continue (professionnels en reprise d'études) :
Tél : 04 78 78 71 88 -
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin Lyon 3
Campus Manufacture des Tabacs
Adresse postale :

- Des profils d'étudiants variés, issus de filières gestion et techniques
- Formation classée **5ème** parmi les meilleurs **Masters « Vente, Négociation Commerciale et Business Development »**, Eduniversal 2024, et dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes des meilleurs **Masters « Vente et négociation »**

Spécificités

Le Master intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue. Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique.

L'actualité du Master

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Deux types de profils sont attendus pour un recrutement en Master 2 :

- **Profil de gestionnaire :** étudiants issus d'un Master 1 en sciences de gestion (université ou école de management), ou justifiant de 240 crédits dans un diplôme équivalent
- **Profil technique :** étudiants issus d'un Bac+4 ou d'une école d'ingénieurs et possédant des connaissances de base en sciences de gestion et en marketing.

Il est également ouvert aux professionnels en activité.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Accès Master 2 pour les candidats externes et les étudiants de l'iaelyon souhaitant changer de mention

Le recrutement s'opère, en fonction des places disponibles, sur la base d'un dossier de candidature :

- Résultats académiques
- Résultats du test SIM Score IAE Message (TAGE MAGE ou GMAT toléré uniquement pour les étudiants internationaux ou à l'international)

A NOTER : les candidats internes iaelyon sont dispensés du test SIM

1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Accès en Master 2 pour les candidats externes et les étudiants de l'iaelyon souhaitant changer de mention.

Handicap

Pôle Handicap Étudiant

A NOTER : Les professionnels en reprise d'études (Formation Continue) sont dispensés des tests SIM et TOEIC.

- Résultats du test d'anglais (TOEIC ou TOEF ou IELTS ou Oxford ou Cambridge)
- Projet professionnel : CV et lettre de motivation.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Chargé d'affaires,
- Chef de secteur,
- Chargé de clientèle,
- Ingénieur d'affaires,
- Responsable grands comptes,
- Chargé de développement de marchés Internationaux,
- Chef de produit, Chef des ventes,
- Chef d'agence,
- Responsable marketing et vente,
- Business Manager...

Programme

Le Master 2 Marketing et Vente en BtoB est un parcours du Master Marketing et Vente, accessible dès le Master 1.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Début des cours en septembre
- Les enseignements sont assurés par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée par le stage obligatoire.
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :
344 heures, cours de début septembre à fin février

Le contenu du Master 2 Marketing et Vente en Business to Business (BtoB)

Semestre 3

UE1 - Développement personnel (6 ects)
Contenu
- 06270178 - Développement personnel (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Connaissance du marché BtoB (6 ects)
Contenu
- 05220050 - Connaissance du marché BtoB (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Marketing et Développement de l'offre BtoB (6 ects)
Contenu
- 06240706 - Marketing et Développement de l'offre BtoB (CM : 40h - 6 ects)

UE4 - Préparation de la vente business (6 ects)
Contenu
- 06320218 - Préparation de la vente business (CM : 40h - 6 ects)

UE5 - Cours Elearning (1 cours) + cours spécialité (1 cours) (6 ects)
Contenu
- 01220728 - Droit des affaires et des contrats BtoB (CM : 20h - 3 ects)
- 06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations (Formation et Certification CforCSR©) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

Semestre 4

UE1 - Stratégie de gestion de la relation client (6 ects)

Contenu

- 06240099 - Dernières avancées de la recherche en marketing (CM : 20h - 3 ects)
- 06240707 - Stratégie de gestion de la relation client (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Cas de synthèse Marketing BtoB (6 ects)

Contenu

- 06320219 - Cas de synthèse Marketing BtoB (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Management du changement (3 ects)

Contenu

- 06220721 - Management du changement (CM : 20h - 3 ects)

UE4 - Séminaire international et projet de fin d'études (5 ects)

Contenu

- 06240708 - Projet de fin d'études (CM : 22h - 3 ects)
- 06260274 - Séminaire international / International seminar (CM : 18h - 2 ects)

UE5 - Stage et mémoire (10 ects)

Contenu

- 06290795 - Méthodologie du mémoire (2h mention) (CM : 2h)
- 06290801 - Méthodologie du mémoire (2h spécifiques parcours) (CM : 2h)
- 99011112 - Mission de professionnalisation (note de l'entreprise) (2 ects)
- 06290799 - Mémoire (75%) et soutenance (25%) du mémoire de fin d'études (8 ects)