

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

Mention : Marketing Vente

Domaine : Droit - Economie - Gestion

Informations générales

Niveau de recrutement

Bac + 4

Durée de la formation

1 an

Lieu(x) de formation

Lyon, Bourg-en-Bresse

Stages

Oui

Accessible en

PRÉSENTATION

Objectifs

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

Le parcours de Master Marketing et Vente en Business to Business () 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.

IMPORTANT : les informations contenues sur cette page ne concernent que le programme dispensé à Lyon. Ce Master 2 est également proposé sur le Campus de Bourg-en-Bresse en apprentissage.

L'ACTU DU MASTER MARKETING VENTE BtoB

Remise de diplômes des Formations en Alternance 2019

8 mars 2019

Journée Portes Ouvertes iaelyon School of Management - Samedi 2 février 2019

2 février 2019

Portes Ouvertes Masters - Samedi 2 mars 2019 : retrouvez l'iaelyon

2 mars 2019

Spécificités

Le Master Marketing et Vente en Business to Business est également organisé en alternance au Campus de Bourg-en-Bresse (Master 1 et 2).

Ce Master intègre également des participants de Formation Continue. Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

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, ...)

Possibilité de double-diplôme avec l'Universidad del País Vasco (Bilbao, Espagne)

Master classé 5ème parmi les meilleurs Masters, M.S., MBA dans le classement Eduniversal 2019, catégorie vente et négociation commerciale

Stages

Stage obligatoire de 6 mois en entreprise (à réaliser en France ou à l'étranger entre fin février et fin septembre).

ADMISSION

Publics

Niveau de recrutement : Bac + 4

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.

Professionnels en Formation Continue :

Les candidatures au titre de la formation continue feront l'objet d'une sélection et d'une demande de validation des acquis par un jury ad'hoc.

Conditions d'admission

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) + résultats du test **TOEIC ou TOEFL** ou test d'anglais IELTS + projet professionnel (CV et lettre de motivation).

éventuellement d'un entretien de motivation.

CANDIDATURES :

Les dossiers sont à retourner à l'**iaelyon** avant la date limite indiquée sur le dossier.

> **Accéder aux dossiers téléchargeables**

Le Master 2 Marketing et Vente en B to B est un parcours du Marketing, Vente.

Les enseignements sont assurés pour moitié par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et pour moitié par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier : 320h de cours de début septembre à fin février.

L'insertion professionnelle est favorisée par la réalisation d'un stage obligatoire de 6 mois en entreprise (à réaliser entre fin février et fin septembre).

La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude (avec une soutenance en septembre).

LE PROGRAMME (320H)

Master 2 Marketing et Vente en Business to Business (BtoB) - Semestre 3

S3A - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

Tronc commun

06250188 - Supply Chain Management (CM : 21h - 3 ects)

06240475 - Développement du Personnel Branding (CM : 21h - 3 ects)

06240083 - Conception et lancement d'une offre B to B (CM : 21h - 3 ects)

06240082 - Environnement marché et veille internationale (CM : 23h - 3 ects)

1 cours au choix

06240095 - Marketing et internet (CM : 21h - 3 ects)

06240087 - Marketing des organisations touristiques (CM : 21h - 3 ects)

06240086 - Marketing sociétal (CM : 21h - 3 ects)

01220412 - Droit et marketing (CM : 21h - 3 ects)

S3B - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

Tronc commun

06240476 - Business Marketing Management (CM : 21h - 3 ects)

06240091 - Vente et négociation de solutions d'affaires (CM : 21h - 3 ects)

06240089 - Certification et démarche qualité (CM : 21h - 3 ects)

1 cours au choix

06240094 - Etudes et conseil en marketing (CM : 21h - 3 ects)

06210695 - Management des équipes commerciales et marketing (CM : 21h - 3 ects)

06240103 - Marketing du sport (CM : 21h - 3 ects)

06240093 - Développement commercial multicanal (CM : 21h - 3 ects)

06200098 - Construction d'un projet de recherche en management (CM : 21h - 3 ects)

1 cours au choix

06210805 - Psychologie sociale (CM : 21h - 3 ects)

99000923 - Architecture (CM : 21h - 3 ects)

06210806 - Psychologie cognitive (CM : 21h - 3 ects)

99000921 - Théâtre improvisation (CM : 21h - 3 ects)

Master 2 Marketing et Vente en Business to Business (BtoB) - Semestre 4

S4A - Marketing et vente en B to B (Obligatoire à choix - 15 ects)

Tronc commun

06240097 - Fidélisation et gestion des grands comptes (CM : 21h - 3 ects)

06220434 - Analyse des clusters et pôles de compétitivité (CM : 21h - 3 ects)

06200101 - Méthodologie du mémoire (CM : 8h)

06240529 - Cas de synthèse Marketing et Vente complexe (CM : 21h - 3 ects)

1 cours au choix

06210696 - Management des organisations coopératives (CM : 21h - 3 ects)

06240104 - Marketing territorial (CM : 21h - 3 ects)

06320139 - Spécificités de la vente aux acteurs publics (CM : 21h - 3 ects)

06240099 - Dernière avancées en marketing et vente (CM : 21h - 3 ects)

S4B - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

Stage de 6 mois et mémoire

99010517 - Mission de professionnalisation et mémoire (15 ects)

DÉBOUCHÉS

Année de sortie

Bac + 5

Débouchés professionnels

Métiers

Dirigeant/dirigeante de PME/PMI, Cadre d'état-major de grande entreprise privée

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.

CONTACTS

Renseignements

Accueil Formation Initiale (étudiants) :

Mabrouka GASMI

iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr

Tél. : 04 78 78 75 96

Accueil Formation Continue (professionnels) :

Tél : 04 78 78 71 88 - contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

Manufacture des Tabacs

6 Cours Albert Thomas - 69008 LYON

Adresse postale :

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

Responsables pédagogiques

[Nidam Elouadghiri Anass](#)



Télécharger la brochure

> [Le dépliant du Master Marketing et vente en Business to Business](#)



CLASSEMENT MASTERS
EDUNIVERSAL MS, MBA
2019

I

Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

> [Accès Link'iaelyon](#)

Mise à jour : 19 février 2019