



## Présentation

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

## Objectifs

### Former des spécialistes de la relation client

Le Master Marketing, Vente a pour objectif de former des spécialistes de la relation client autour des métiers du marketing, de la vente et de la communication. La première année permet d'acquérir de solides connaissances fondamentales afin d'appréhender les fonctions marketing et commerciales sous leurs différents aspects.

La deuxième année, pour répondre aux attentes du marché de l'emploi, propose des parcours portant sur les métiers (marketing et commerciaux) et sur les secteurs d'activités : services, grande consommation, business to business et digital.

Le Master Marketing, Vente propose des parcours en formation initiale, en Alternance et en Formation Continue.

## Les plus de la formation :

- Tous les parcours du Master Marketing, Vente figurent dans les Classement des meilleurs Masters, Eduniversal 2024 (national et régional)
- Un comité de pilotage composé d'experts professionnels pour une adaptation des contenus aux attentes des entreprises
- Des spécialisations uniques au niveau régional

## Durée de la formation

2 ans (accès Master 1) ou 1 an (accès Master 2, sous réserve des places disponibles)

## Lieu(x) de la formation

- Lyon

## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3
- Bac + 4

## Contacts

### Responsables pédagogiques

- [MONTROYA Corinne](#) (Responsable)
- [BRUNEL Olivier](#) (Directeur)
- [NIDAM EL OUADGHIRI Anass](#) (Responsable)

### Contacts scolarité

#### Formation Initiale (étudiants) :

Karine LASCAR,  
Gestionnaire de Scolarité  
[iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr](mailto:iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr) - Tél. : 04 78 78 75 96

#### Formation Continue (professionnels en reprise)

## Spécificités

**IMPORTANT : les informations contenues sur cette page ne concernent que le programme dispensé à Lyon.**

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

## L'actualité du Master

## Admission

### Pré-requis

#### Formation(s) requise(s)

Le Master Marketing, Vente s'adresse à des étudiants issus d'un cursus en sciences de gestion (université ou école de management).

- **Accès Master 1** : les candidats doivent être titulaires d'une Licence 3 ou justifier de 180 crédits dans un diplôme équivalent.
- **Accès Master 2** : les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 ou justifier de 240 crédits dans un diplôme équivalent.

### Candidature

#### Conditions d'admission / Modalités de sélection

##### Accès Master 1 pour tous les candidats

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**

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

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

Consultez les conditions de recrutement dans le descriptif des parcours proposés.

**Les professionnels en reprise d'études (Formation Continue) sont dispensés des test SIM et TOEIC**

### d'études) :

[contact.iaefc@univ-lyon3.fr](mailto:contact.iaefc@univ-lyon3.fr)

- Tél. : 04 78 78 71 88

### iaelyon School of Management

Université Jean Moulin  
Lyon 3

Campus Manufacture des  
Tabacs

1C, avenue des Frères

Lumière - CS 78242 -

69372 LYON CEDEX 08

## Inscriptions

### Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

## Handicap

[Pôle Handicap Étudiant](#)



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

### iaelyon School of Management

#### iaelyon

Université Jean Moulin

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 5

### Niveau de sortie

- Niveau 7

### Poursuites d'études

L'étudiant s'oriente en Master 2 dans l'un des parcours proposés, selon son projet professionnel.

### FONCTIONS MARKETING ET COMMERCIALES

#### En formation initiale (possibilité d'inscription en Formation Continue pour les professionnels)

##### > Parcours Marketing et commercialisation de produits de grande consommation (BtoC)

*Fonctions : chef de rayon dans la grande distribution, merchandiseur, chef de marché chez le fabricant, category manager, trade marketer, chef de produit,*

...

##### > Parcours Marketing et vente en Business to Business (BtoB)

*Fonctions : chargé d'affaires, chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable grands comptes, trade-marketeur, chef de projet, chef de produit,...*

##### > Parcours Marketing des services et expérience client

*Fonctions : responsable du développement, responsable clientèle, responsable marketing, responsable communication, responsable de secteur, chargé d'études, chargé d'affaires, ...*

### En Alternance

##### > Parcours Marketing stratégique et opérationnel

*Fonctions : chef de produit, chargé de communication, chargé d'études, responsable de la relation client, chef de projet marketing, animateur de marché, ...*

##### > Parcours marketing connecté et communication digitale

*Fonctions : Responsable de la stratégie digitale, Data scientist, traffic manager, chef de produit web/mobile, Community manager, Content manager, ...*

##### > Parcours Commercialisation et marketing des entreprises en transition



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

(COMET) - Campus Bourg-en-Bresse

*Fonctions : Chef de produit, Responsable marketing et commercial, Responsable Marketing et Transition, Responsable Sustainable marketing, Chef de projet transition - Chef de projet RSE/Marketing-Vente...*

## **FONCTIONS DE VENTE ET D'ENCADREMENT COMMERCIAL**

### **En Alternance**

> Parcours Vente et management commercial.

*Fonctions : responsable de secteur, ingénieur commercial ou technico-commercial, business manager, ...*

### **En Formation Continue**

> Executive Master Management et Direction commerciale

*Fonctions : chef des ventes, responsable grands comptes, directeur des ventes, directeur commercial, ...*

**A l'issue du Master 2, certains diplômés s'orientent vers une carrière d'enseignant chercheur avec la réalisation d'un Doctorat en Sciences de Gestion.**



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

# Programme

## 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 les stages ou l'alternance, obligatoires dans les deux années.
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude en 2ème année, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :

**Master 1** : 358h de cours

**Master 2** : Voir le détail dans chaque parcours



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

**iaelyon School of Management**

**iaelyon**

Université Jean Moulin  
1C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon cedex 08

# Le contenu du Master 1 Marketing, Vente

## Semestre 1

---

UE1 - Comprendre le marché (6 ects)

Contenu

- [06220525 - Intelligence économique et benchmark](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06220626 - Analyse stratégique](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Enquêter le marché (6 ects)

Contenu

- [06240632 - Etudes qualitatives](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- [06240633 - Etudes quantitatives](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE3 - Innovation et nouvelles technologies (6 ects)

Contenu

- [06240634 - Recherche en marketing et innovation](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- [06240635 - Digital Marketing](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE4 - Cours E-learning (2 cours) + cours spécialité (1 cours) (9 ects)

2 cours au choix

- [06220631 - Les outils du management de projet](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06300692 - Les outils de simulation financière](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06310253 - Coûts et décision](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211086 - Manager des équipes et leadership](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211094 - Management interculturel](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290653 - Fondamentaux et design de projets e-business](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [71200168 - Infographie](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290825 - S'informer à l'ère des fakes news et des algorithmes](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

1 cours de spécialité au choix

- [06240659 - Search et performances digitales](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240658 - Marketing et Société](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240657 - Gestion de projet](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE5 - Jeu d'entreprise / Business Game (3 ects)

Contenu

- [06290580 - Jeu d'entreprise / Business Game](#) (CM : 20h - 3 ects)

## Semestre 2

---

UE1 - Mettre en marché (6 ects)

Contenu

- [06240439 - Marketing relationnel](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- [06240636 - Vente et négociation](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE2 - Valoriser et adapter l'offre (6 ects)

Contenu

- [06240637 - Global Marketing](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- [06270102 - Communication marketing](#) (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE3 - Conférences

Contenu

- [06290612 - Conférences](#) (CM : 20h - 0 ects)

UE4 - Cours E-learning (2 cours) (6 ects)

2 cours au choix

- [06220632 - Les outils du management de projet](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06300693 - Les outils de simulation financière](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06310254 - Coûts et décision](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06211086 - Manager des équipes et leadership](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211095 - Management interculturel](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06290654 - Fondamentaux et design de projets e-business](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [71200169 - Infographie](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290825 - S'informer à l'ère des fakes news et des algorithmes](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

UE5 - Séminaire international / International Seminar (3 ects)

Contenu / Content

- [06260253 - Séminaire international / International Seminar](#) (CM : 18h - 3 ects)

UE6 - Expérience Professionnelle (9 ects)

Contenu

- [99011000 - Note Entreprise](#) (2 ects)
- [99011001 - Note de synthèse \(50%\) et Soutenance \(50%\)](#) (7 ects)