Master 2 Marketing et Vente B to B

Présentation

Nature :
Formation diplômante
Diplôme national

Lieu d'enseignement :
Lyon, Bourg-en-Bresse

Niveau de recrutement :
Bac + 4

Année de sortie :
Bac + 5

Durée de la formation :
1 an

Accessible en :
Formation initiale
Formation continue

Objectifs

> La brochure du Master Marketing et Vente

La spécialité de Master 2 Marketing et vente en B to B (Master Marketing et Vente) forme des professionnels pour les entreprises de produits ou services ayant des activités de commerce interentreprises.
Il vise à préparer des profils de haut niveau destinés à intégrer un système de ventes complexes et internationales.

Le Master Marketing et Vente en BtoB 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 :

Stage obligatoire
Stage à l'étranger

Stage de 6 mois à partir de mars, réalisé en France ou à l'étranger et mémoire de fin d'études.

Débouchés professionnels

-Chargé d'affaires,
-Chef de secteur,
-Chargé de clientèle,
-Ingénieur d'affaires,
-Responsable grands comptes,
-Trade-marketeur,
-Chargé de développement de marchés internationaux,
-Chef de projet,
-Chef de produit,
-Chef des ventes,
-Chef d'agence,
-Responsable marketing et vente,
-Business manager...

Modalités d'accès

Conditions d'admission

L'accès est sélectif et en fonction des places disponibles.
L'admission se fait après étude du dossier par la commission d'admission (résultats test SIM Score IAE Message + résultats TOEIC ou TOEFL + résultats académiques + projet professionnel) et éventuellement sur entretien de motivation devant un jury composé d'universitaires et de professionnels.

CANDIDATURES :
Les dossiers sont à renseigner en ligne à partir de mars, à imprimer et retourner à l'IAE Lyon avant la date limite indiquée sur le dossier.
> Accéder aux dossiers téléchargeables

Date limite indicative de dépôt des dossiers de candidature :
(la date limite exacte figure sur le dossier).
-Formation initiale : fin mai
-Formation continue : début mai

Détail des enseignements

Ce programme fait partie du master Marketing et Vente.

L'ORGANISATION ET CONTENU DU MASTER 2 :

-Les enseignements sont dispensés sous forme de séminaires, études de cas, jeux d'entreprise, projets tuteurés et cas de synthèse
-Des conférences thématiques et témoignages d'experts permettent aux étudiants d'approfondir leurs connaissances métiers et sectorielles (IBM, DHL, Black&Decker, SONY, NAOMA, ...).

Master 2 Marketing et Vente en BtoB

- Semestre 3A - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

3 cours obligatoires

06240082 - S3A - Environnement marché et veille internationale (CM : 23h - 3 ects)
06240083 - S3A - Conception et lancement d'une offre B to B (CM : 23h - 3 ects)
06250016 - S3A - Logistique et transport (CM : 23h - 3 ects)

2 cours au choix : voir liste sur Master Marketing et Vente

- Semestre 3B - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

3 cours obligatoires

06240089 - S3B - Certification et démarche qualité en B to B (CM : 23h - 3 ects)
06240090 - S3B - Plan marketing et plan d'actions commerciales (CM : 23h - 3 ects)
06240091 - S3B - Vente et négociation de solutions d'affaires (CM : 23h - 3 ects)

2 cours au choix : voir liste sur Master Marketing et Vente

- Semestre 4A - Marketing et vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

4 cours obligatoires

06240097 - S4A - Fidélisation et gestion des grands comptes (CM : 23h - 3 ects)
06200100 - S4A - Cas de synthèse (CM : 23h - 3 ects)
06260036 - S4A - Séminaire international / International Seminar M2 (CM : 18h - 3 ects)
06200101 - S4A - Méthodologie du mémoire (CM : 8h)

2 cours au choix : Voir liste sur Master Marketing et Vente

- Semestre 4B - Marketing et Vente en B to B (Obligatoire - 15 ects)

Stage de 6 mois et mémoire

Contacts

NIDAM ELOUADGHIRI Anass

Renseignements

Accueil Formation Initiale (étudiants) :
Amandine GOLLION
iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr
Tél. : 04 78 78 75 96 - Fax : 04 78 78 74 22

Accueil Formation Continue (professionnels) :
Tél : 04 78 78 71 88 - Fax : 04 78 78 76 16 - contact.iaefc@univ-lyon3.fr

IAE Lyon
Université Jean Moulin Lyon 3
6 cours Albert Thomas - BP 8242
69355 Lyon cedex 08

Contacts

IAE Lyon - Ecole universitaire de management

Université Jean Moulin

6 cours Albert Thomas

BP 8242

69355 Lyon cedex 08

Tél. : (33) 04 78 78 70 66

Fax : (33) 04 78 78 70 81

http://iae.univ-lyon3.fr