



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>