Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation

Présentation

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

Notre formation est classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA [Management de la Distribution] de France :

Objectifs

Former des spécialistes dans le secteur des biens de grande consommation

Le Master 2 Marketing et commercialisation de produits de grande consommation est un parcours du Master Marketing, Vente, accessible dès le Master 1.

Pour répondre efficacement aux besoins du marché et à ses évolutions, le responsable de marketing doit disposer de compétences allant de la gestion des processus d'innovation à la présentation et au suivi des produits sur les linéaires. Il doit composer et adapter l'assortiment, détecter des opportunités de développement sur de nouvelles gammes, formuler et modifier le mix, négocier avec la distribution, organiser la disposition des produits sur les lieux de vente, animer les équipes de vente.

Par conséquent, le diplômé du Master 2 Marketing et commercialisation de produits de grande consommation dispose des compétences pour l'élaboration, la mise en oeuvre opérationnelle et le suivi de la stratégie marketing. Il peut :

- assurer et/ou participer à la formulation et à la gestion de l'offre produits et de l'assortiment (marketing-mix),
- mettre en place les outils de planification marketing et commerciale de l'entreprise : études de marché, mise en oeuvre du plan marketing, gestion de l'assortiment et négociation,
- mesurer l'efficacité des opérations marketing menées pour en tirer des implications sur la stratégie produit/assortiment : analyse des ventes, analyse des contributions, mesure de l'efficacité des actions opérationnelles,
- mettre en oeuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants/distributeurs.

Durée de la formation

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 4

Contacts

Responsables pédagogiques

- BRUNEL Olivier

Contacts scolarité

Formation Initiale (étudiants) :
Gestionnaire de Scolarité
iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr

Formation Continue (professionnels en reprise d'études) :
contact.iaefc@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management
Université Jean Moulin Lyon 3
Campus Manufacture des Tabacs
1C, avenue des Frères

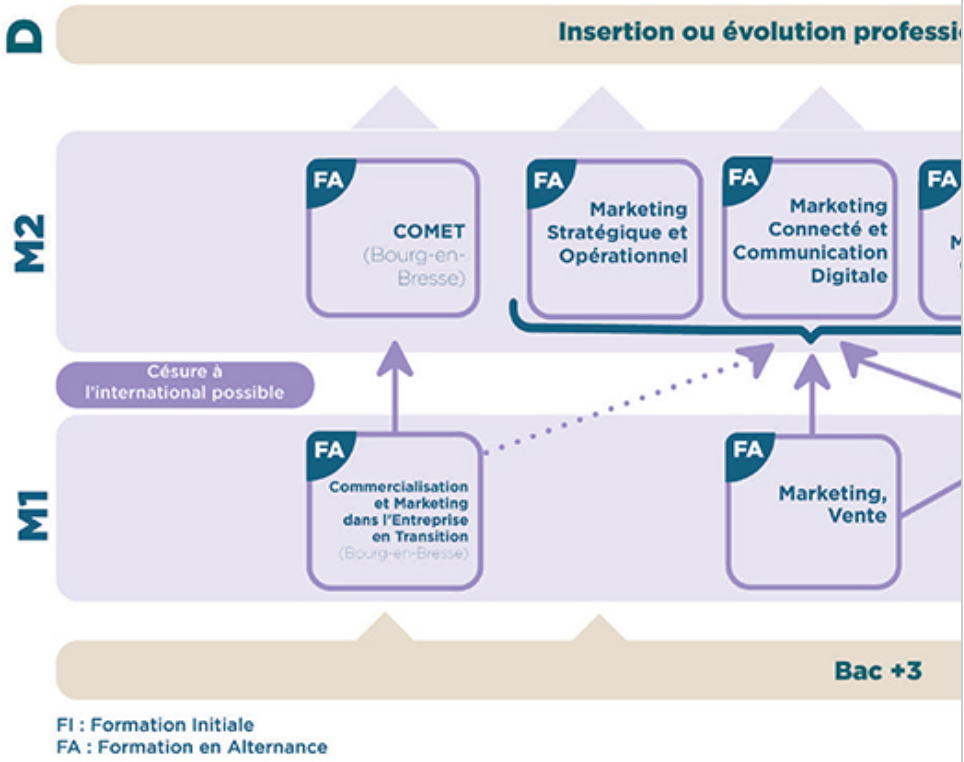
L' ACTU DU MASTER MARKETING ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION

Les plus de la formation :

- **2ème** dans le **classement national** des meilleurs **Master Management de la distribution**, Eduniversal 2026,
et **2ème** dans le **classement Auvergne-Rhône-Alpes** des meilleurs **Masters Vente et négociation**
- Des partenariats privilégiés avec Auchan, Ecotone et Materne (groupe MOM)

Spécificités

ORGANISATION DE LA MENTION MARKETING, VENTE



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.

Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Coût de la formation

Tarif national Master : 255

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Étudiant

Candidatures 2027-28

Sélectif

Oui
modalités et calendrier des candidatures

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation s'adresse à des étudiants **issus d'un cursus en sciences de gestion** (université ou école de management).

Les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 ou justifiant de 240 crédits dans un diplôme équivalent. Dans tous les cas, les candidats doivent **avoir suivi un cours de marketing fondamental et quelques cours de marketing de spécialité.**

Le Master est également ouvert aux professionnels en activité.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

CANDIDATURE EN 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 d'anglais (TOEIC **ou** TOEFL ou IELTS ou Oxford ou Cambridge)
- CV et lettre de motivation

A NOTER :
- Les étudiants de l'iaelyon sont dispensés du Test SIM

Candidature en Master 2 : e-candidat (Université Lyon 3)
Le calendrier des candidatures : MASTER MARKETING, VENTE > Parcours

CANDIDATURE FORMATION CONTINUE (professionnels en reprise d'études)

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

Candidatures sur e-candidat (Université Lyon 3)
Le calendrier des candidatures : MASTER MARKETING, VENTE > Parcours

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7

Activités visées / compétences attestées

Les compétences visées par programme de Master Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation sont :

• L'analyse des données marketing et la prise de décision : category management, marketing management.
• La maîtrise des leviers d'action du marketing des produits de grande consommation : gestion de l'innovation, gestion de la marque, design, promotion et publicité, marketing agroalimentaire.
• La connaissance de la distribution et de ses outils : trade marketing, merchandising et gestion de l'assortiment, marketing et nouvelles technologies, droit de la distribution.
• Les techniques de la négociation commerciale : communication interpersonnelle, négociation avec la distribution.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Chef de produit
- Category manager
- Trade marketeur
- Chef de secteur chez le fabricant
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Merchandiseur...

L'actualité du Master Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation

Programme

Le Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation 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 Commercialisation de Produits de Grande Consommation

Semestre 3

UE1 - Gérer l'dentité de la marque et du produit (6 ects)
Contenu
- 06240113 - Management de la marque / Brand Management (CM : 20h - 3 ects)
- 06240112 - Design packaging (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Analyser et améliorer la part de marché (6 ects)
Contenu
- 06240114 - Plan marketing et analyse des données de panels (CM : 20h - 3 ects)
- 06240696 - Publicité et promotion des ventes (CM : 20h - 3 ects)

UE3 - Gérer la relation avec la distribution (6 ects)
Contenu
- 06240116 - Category management et Trade marketing (CM : 20h - 3 ects)
- 06240118 - Gestion et animation des réseaux de distribution (Proximité sous enseigne) (CM : 21h - 3 ects)

UE4 - Manager l'espace de vente (6 ects)
Contenu
- 06240102 - Management de rayon en distribution (gestion des hommes et gestion des produits) (CM : 20h - 3 ects)
- 06240115 - Merchandising (CM : 20h - 3 ects)

UE5 - 1 Cours Elearning + 1 cours spécialité (Développer durablement des innovations alimentaires) (6 ects)
Contenu
- 06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations (Formation et Certification CforCSR©) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06240085 - Marketing alimentaire (CM : 20h - 3 ects)

Semestre 4

UE1 - Intégrer les innovations en grande consommation (6 ects)

Contenu

- 06240099 - Dernières avancées de la recherche en marketing (CM : 20h - 3 ects)
- 06240697 - Développement commercial omni-canal (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Développer les ventes et les équipes (6 ects)

Contenu

- 06240698 - Négociation commerciale (CM : 20h - 3 ects)
- 06240699 - Management des équipes commerciales (CM : 20h - 3 ects)

UE3 - Développer ses soft skills (3 ects)

Contenu

- 06240700 - Gestion du stress professionnel (CM : 20h - 3 ects)

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

Contenu

- 06240701 - 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)
- 06290796 - 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)