

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

Présentation

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

Objectifs

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

Le parcours de Master Marketing et Vente en Business to Business ([Master Marketing, Vente](#)) 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.

Ce Master 2 est également proposé [sur le Campus de Bourg-en-Bresse, en Alternance](#).

L'ACTU DU MASTER MARKETING VENTE BtoB

Spécificités

Le 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 :

Durée de la formation

1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon
- Bourg-en-Bresse

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 4

Contacts

Responsables pédagogiques

- [NIDAM EL QUADGHIRI Anass](#)

Contacts scolarité

Accueil Formation Initiale (étudiants) :

[Karine LASCAR](#),

Gestionnaire de Scolarité

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
Campus Manufacture des
Tabacs

6 Cours Albert Thomas -
69008 LYON

- 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)
- Formation classée parmi les meilleurs Masters, Eduniversal 2023

Admission

Pré-requis

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.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

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 d'anglais ([TOEIC ou TOEFL](#) ou IELTS ou Oxford ou Cambridge) + projet professionnel (CV et lettre de motivation).
- Eventuellement d'un entretien de motivation.

A NOTER : les étudiants de l'iaelyon sont dispensés du Test SIM.

Adresse postale :

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

Inscriptions

Modalités d'inscription

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

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

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- 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...



<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

Ce programme fait partie du [Master Marketing et Vente](#), accessible dès le Master 1.

Volume horaire : 344 heures

- Cours de début septembre à fin février
- Les enseignements sont assurés pour partie par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et pour partie par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier
- 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 contenu du Master 2 Marketing et Vente en Business to Business (BtoB)

Semestre 3

UE1 - Développement personnel (6 ects)

Contenu

- [06270178 - Développement personnel](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Connaissance du marché BtoB (6 ects)

Contenu

- [05220050 - Connaissance du marché BtoB](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Marketing et Développement de l'offre BtoB (6 ects)

Contenu

- [06240706 - Marketing et Développement de l'offre BtoB](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE4 - Préparation de la vente business (6 ects)

Contenu

- [06320218 - Préparation de la vente business](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE5 - Cours Elearning (1 cours) + cours spécialité (1 cours) (6 ects)

Contenu

- [01220728 - Droit des affaires et des contrats BtoB](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

Semestre 4

UE1 - Stratégie de gestion de la relation client (6 ects)

Contenu

- [06240099 - Dernières avancées de la recherche en marketing](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240707 - Stratégie de gestion de la relation client](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Cas de synthèse Marketing BtoB (6 ects)

Contenu



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

iaelyon School of Management

iaelyon

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

- [06320219 - Cas de synthèse Marketing BtoB](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Management du changement (3 ects)

Contenu

- [06220721 - Management du changement](#) (CM : 20h - 3 ects)

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

Contenu

- [06240708 - 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)
- [06290801 - 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)

