

Master Marketing Stratégique et Opérationnel - MSO

Présentation

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

Important : à partir de la rentrée 2026, le parcours MSO sera organisé sur la 2ème année.

En 1ère année les étudiants intégreront le Master Marketing, Vente en Alternance (contrat sur 2 ans)

Notre formation est classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA Marketing et Digital Marketing de la région **Auvergne-Rhône-Alpes** :

Objectifs

Former des spécialistes de la relation client

Le parcours de Master Marketing Stratégique et Opérationnel, en Alternance, forme de futurs cadres compétents dans plusieurs domaines liés au marketing, dans tous les secteurs d'activité.

En première année, en collaboration avec le chef de produit, ces étudiants sont à l'interface du marketing, de la communication et de la vente avec des niveaux de pilotage opérationnel. Ils participent à l'étude approfondie des marchés pour une meilleure compréhension de ses acteurs. Ils mènent une réflexion sur la relation client à adopter, élaborent des outils et utilisent le marketing digital en soutien à la force de vente pour un meilleur accès au client professionnel ou particulier.

En deuxième année, les étudiants abordent des niveaux de conception plus stratégiques, plus responsables, plus innovants, plus agiles. Ils intègrent dans leur réflexion une expérience client qui réponde aux attentes des clients et prospects. Ils adaptent l'offre pour les publics spécifiques, comptes clefs ou internationaux.

Ils contribuent à la mobilisation des équipes internes et à la communication auprès des partenaires externes pour que les projets aboutissent.

Le Master MSO est une formation Bac+5 organisée en alternance : apprentissage et contrat de professionnalisation en partenariat avec le CFA Formasup Ain-Rhône-Loire, ou formation continue pour les professionnels.

Durée de la formation

2 ans ou 1 an (accès Master 2)

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3
- Bac + 4

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
 - Contrat d'apprentissage
 - Contrat de professionnalisation

Contacts

Responsables pédagogiques

- CAPELLI Sonia
(Responsable)
- BATAOUI Soffien
(Responsable)

Contacts scolarité

Formation Alternance (étudiants) :

Marcelle MOUNDANGA,
Gestionnaire de Scolarité M1

Cette formation est enregistrée au RNCP (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence [35907](#), une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

Les plus de la formation :

- Le seul Master universitaire en marketing en alternance sur 2 ans dans la région
- Formation classée parmi les **meilleurs Masters en marketing, Eduniversal 2025**, au niveau national et régional
- Une professionnalisation garantie : les 2 années du Master sont en alternance
- 38 semaines en entreprise chaque année
- Les étudiants créateurs d'entreprise peuvent faire l'alternance dans leur entreprise

Présentation du Master 1 et 2 Marketing Stratégique et Opérationnel

Par Corinne MONTROYA, Responsable Pédagogique de la formation

Anissa LIANI, Gestionnaire de Scolarité M2
mmso@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
Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

[Pôle Handicap Étudiant](#)



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

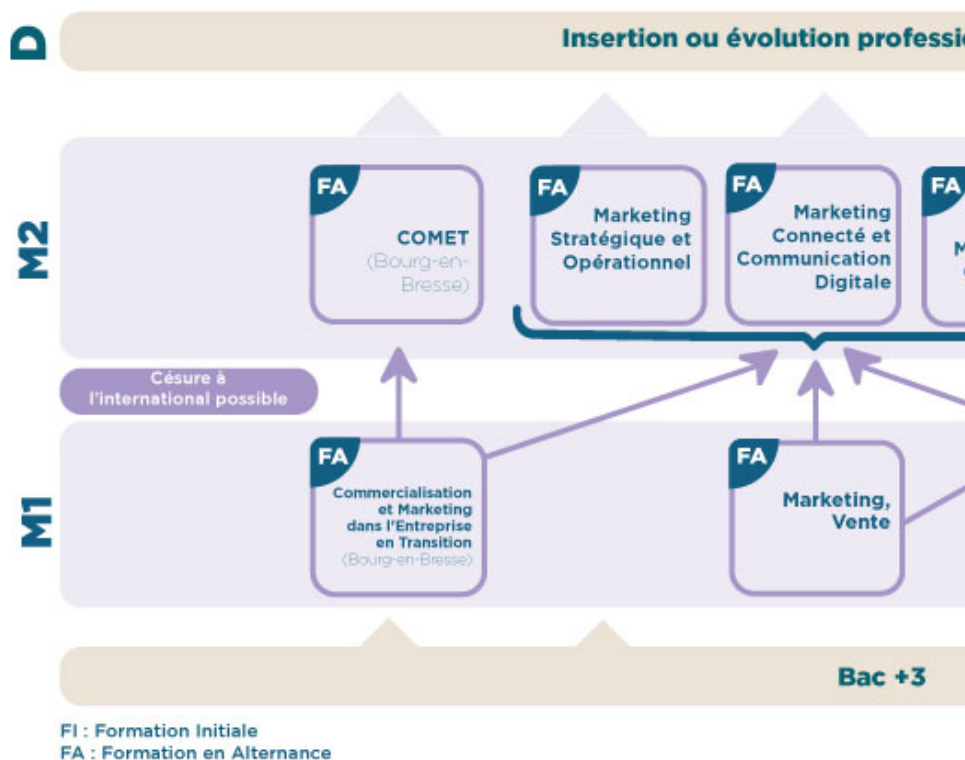
iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

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.

Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

L'actualité du Master

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le Master Marketing Stratégique et Opérationnel accueille sur sélection des étudiants qui possèdent des connaissances de base en sciences de gestion et en marketing.



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

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

Les candidats doivent être titulaires :

- d'une Licence ou 180 crédits dans un diplôme équivalent pour postuler en Master 1
- d'un Master 1 ou 240 crédits dans un diplôme équivalent pour postuler en Master 2

Le Master est également ouvert aux professionnels en activité.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Accès Master 1 pour tous les candidats

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

1. Pré-sélection sur dossier :

- 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)
- Pprojet professionnel : CV et lettre de motivation

A NOTER :

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

2. Jury de sélection : entretien de type professionnel

3. Recrutement par l'entreprise

L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise

[Téléchargez la fiche de missions](#)

[Téléchargez la fiche info contrat](#)

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

Modalités analogues à celle requises en Master 1.

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

CANDIDATURES



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

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

Candidature en Master 1 : MonMaster

> [La page du Master MSO de l'iaelyon sur MonMaster](#)

Pour les candidats issus d'un diplôme autre que le niveau Licence 3 et les étudiants étrangers hors UE

+ pour tous les candidats en Master 2 : Candidatures sur le site [e-candidat](#) (Université Lyon 3)

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Chef de produit,
- Chargé de communication,
- Chargé d'études,
- Responsable service clients,
- Chargé de comptes clefs,
- Chef de projet innovation,
- Responsable marketing opérationnel,
- Responsable trade marketing,
- Responsable expérience client,
- Chargé animation commerciale,
- Chargé fidélisation,
- Consultant ...



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

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

Programme

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le Master Marketing Stratégique et Opérationnel est un parcours du [Master Marketing, Vente](#).

- 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 l'alternance, obligatoire dans les deux années.
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :

Master 1 : 462h de cours

Master 2 : 448h de cours

Le contenu du Master Marketing Stratégique et Opérationnel

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 - Accéder au marché (6 ects)

Contenu

- [06240625 - Marketing opérationnel](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [71200167 - Outils et techniques infographiques](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE3 - Mesurer et analyser les données (6 ects)

Contenu

- [06240626 - Etudes qualitatives](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240627 - Etudes quantitatives](#) (CM : 20h - 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 : 4h - 3 ects)
- [06300692 - Les outils de simulation financière](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06310253 - Coûts et décision](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06211086 - Manager des équipes et Leadership](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06211094 - Management interculturel](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06211261 - Cross-Cultural Management & Communication \(CCMC\)](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06290653 - Fondamentaux et design de projets e-business](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [71200168 - Infographie](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06240768 - Collecter des données en management](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [27280023 - Initiation au traitement de données en Python](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)



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

iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

- [06290888 - Kit de survie en mathématiques pour gestionnaires](#) (CM : 20h - TD : 4h - 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)
- UE6 - Professionnalisation
- Contenu
- [06290610 - Projets de groupe](#) (TD : 35h)
 - [99020346 - Tutorat collectif](#) (TD : 12h)
 - [99020348 - Tutorat individuel](#) (TD : 3h)

Semestre 2

- UE1 - Comprendre le comportement du client (6 ects)
- Contenu
- [06240628 - Comportement du client B2C](#) (CM : 20h - 3 ects)
 - [06240629 - Comportement du client B2B](#) (CM : 20h - 3 ects)
- UE2 - Gérer la relation client (6 ects)
- Contenu
- [06240630 - Marketing relationnel](#) (CM : 20h - 3 ects)
 - [06240631 - Marketing digital](#) (CM : 20h - 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)
 - [06310307 - Coûts cachés et entreprises](#) (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 : 4h - 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)
 - [06240768 - Collecter des données en management](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
 - [27280023 - Initiation au traitement de données en Python](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
 - [06290888 - Kit de survie en mathématiques pour gestionnaires](#) (CM : 20h - TD : 4h - 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
- [99011003 - Note Entreprise](#) (2 ects)
 - [99011002 - Note de synthèse \(50%\) et Soutenance \(50%\)](#) (7 ects)
- UE7 - Professionnalisation
- Contenu

- [06290614 - Projets de groupe](#) (TD : 35h)
- [99020353 - Tutorat individuel](#) (TD : 7h)
- [99020351 - Tutorat collectif](#) (TD : 12h)

Semestre 3

UE1 - Concevoir une offre agile et innovante (6 ects)

Contenu

- [06240712 - Concevoir une offre agile et innovante](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Concevoir une offre de qualité et responsable (6 ects)

Contenu

- [06240713 - Concevoir une offre de qualité et responsable](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Penser le service et l'expérience client (6 ects)

Contenu

- [06240714 - Penser le service et l'expérience client](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE4 - Penser l'identité et la stratégie (6 ects)

Contenu

- [06240715 - Penser l'identité et la stratégie](#) (CM : 40h - 6 ects)

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

Contenu

- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06240716 - Gestion des comptes clés](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE6 - Professionnalisation

Contenu

- [99020505 - Tutorat collectif \(retour d'alternance\)](#) (TD : 12h)
- [99020506 - Tutorat individuel](#) (TD : 3h)
- [99040394 - Projets de groupe](#) (TD : 35h)

Semestre 4

UE1 - S'adapter aux contextes différents (6 ects)

Contenu

- [06240717 - S'adapter aux contextes différents](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Communiquer envers les parties prenantes (6 ects)

Contenu

- [06240718 - Communiquer envers les parties prenantes](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Travailler sous contrainte (3 ects)

Contenu

- [06310290 - Travailler sous contrainte](#) (CM : 20h - 3 ects)

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

Contenu

- [06240719 - Projet de fin d'études](#) (CM : 22h - 3 ects)
- [06260274 - Séminaire international / International seminar](#) (CM : 18h - 2 ects)

UE5 - Professionnalisation

Contenu

- [99020507 - Tutorat collectif \(retour d'alternance\)](#) (TD : 12h)
- [99020508 - Tutorat individuel](#) (TD : 7h)
- [99040395 - Projets de groupe](#) (TD : 35h)



UE6 - Alternance et mémoire (10 ects)

Contenu

- 06290795 - Méthodologie du mémoire (2h mention) (CM : 2h)
- 06290805 - 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)