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

En collaboration avec le chef de produit, les étudiants sont à l'interface du marketing, de la communication et de la vente avec des niveaux de pilotage stratégiques. 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.

Ils mettent en place des dispositifs plus responsables, plus innovants, plus agiles et intègrent dans leur réflexion une expérience client qui réponde aux attentes de leurs cibles. 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.

Les étudiants peuvent réaliser une alternance sur 2 ans en intégrant le **Master 1 Marketing, Vente en Alternance**.

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

- 1 an

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 4

Rythme

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

Contacts

Responsables pédagogiques

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

Contacts scolarité

Formation Alternance (étudiants) :
Gestionnaire de Scolarité M1 / M2
mmso@univ-lyon3.fr

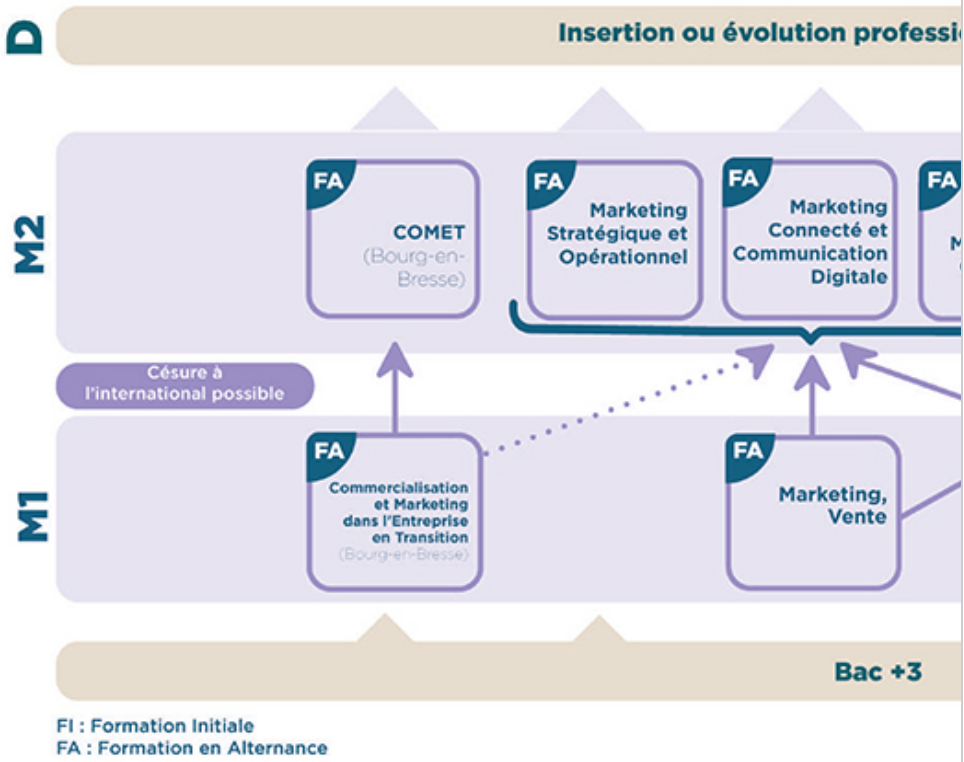
Cette formation est enregistrée au RNCP (Répertoire Nationale de la Certification professionnelle) sous la référence 35907, une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

Les plus de la formation :

- Classée 15ème dans le **Top 35 national** des meilleurs **Masters en marketing**, Eduniversal 2026, et **4ème** dans le **classement Auvergne-Rhône-Alpes** des meilleurs **Masters Marketing et Digital Marketing**
- Une professionnalisation garantie : alternance réalisable sur 1 ou 2 années
- 38 semaines en entreprise
- Les étudiants créateurs d'entreprise peuvent faire l'alternance dans leur entreprise

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.

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

Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

L'actualité du Master

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le Master 2 MSO s'adresse à des étudiants ayant déjà acquis des connaissances de base en sciences de gestion et justifiant de 240 crédits ECTS dont 60 issus d'un Master 1.

FORMATION CONTINUE (professionnels en reprise d'études) :
Le Master s'adresse aux professionnels souhaitant faire évoluer leur carrière :

- titulaires d'un diplôme Bac + 4 / +5, justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le domaine ou d'au moins 5 ans pour les professionnelles d'un autre secteur d'activité,
- titulaires d'un diplôme Bac + 2 ou Bac + 3, disposant d'au moins 5 ans d'expérience professionnelle quel que soit le secteur d'activité. Ces dossiers seront soumis à la commission de validation des acquis professionnels et personnels.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

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

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)
   - Projet professionnel : CV et lettre de motivation

   A NOTER :
   - Les étudiants de l'iaelyon sont dispensés du Test SIM
   - Les professionnels en reprise d'études (Formation Continue) sont dispensés des tests SIM et TOEIC

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

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 ...

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 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 : 1h - 3 ects)
- 06300692 - Les outils de simulation financière (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06310307 - Coûts cachés et entreprises (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06310253 - Coûts et décision (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06211086 - Manager des équipes et Leadership (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06211094 - Management interculturel (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06211261 - Cross-Cultural Management & Communication (CCMC) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06290653 - Fondamentaux et design de projets e-business (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 71200168 - Infographie (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06240768 - Collecter des données en management (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 27280023 - Initiation au traitement de données en Python (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

- 06290888 - Kit de survie en mathématiques pour gestionnaires (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

1 cours de spécialité au choix

- 06240776 - Marketing et IA (CM : 20h - 3 ects)
- 06240774 - Search et performances digitales (CM : 20h - 3 ects)
- 06240775 - Gestion de projet (CM : 20h - 3 ects)
- 06240748 - Marketing et Société (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

- 06211261 - Cross-Cultural Management & Communication (CCMC) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 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 : 1h - 3 ects)
- 06310254 - Coûts et décision (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- 06211086 - Manager des équipes et Leadership (CM : 20h - TD : 1h - 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 : 1h - 3 ects)
- 27280023 - Initiation au traitement de données en Python (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- 06290888 - Kit de survie en mathématiques pour gestionnaires (CM : 20h - TD : 1h - 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)