Master Marketing, Vente

Présentation

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

Pour la formule Master Marketing, Vente en ALTERNANCE, consultez ce lien

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

Objectifs

Former des spécialistes de la relation client

Le Master Marketing, Vente a pour objectif de former des spécialistes de la relation client autour des métiers du marketing, de la vente et de la communication. La première année permet d'acquérir de solides connaissances fondamentales afin d'appréhender les fonctions marketing et commerciales sous leurs différents aspects.

La deuxième année, pour répondre aux attentes du marché de l'emploi, propose des parcours portant sur les métiers (marketing et commerciaux) et sur les secteurs d'activités : services, grande consommation, business to business et digital.

Le Master Marketing, Vente propose des parcours en formation initiale, en Alternance et en Formation Continue.

L'ACTU DU MASTER MARKETING, VENTE

Les plus de la formation :

- Tous les parcours du Master Marketing, Vente figurent dans **le Classement national des meilleurs Masters, Eduniversal 2026 et dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes.**
- Un comité de pilotage composé d'experts professionnels pour une adaptation des contenus aux attentes des entreprises
- Des spécialisations uniques au niveau régional

Durée de la formation

2 ans (accès Master 1) ou 1 an (accès Master 2, sous réserve des places disponibles)

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3
- Bac + 4

Contacts

Responsables pédagogiques

- BRUNEL Olivier (Directeur)
- NIDAM EL OUADGHIRI Anass (Responsable)

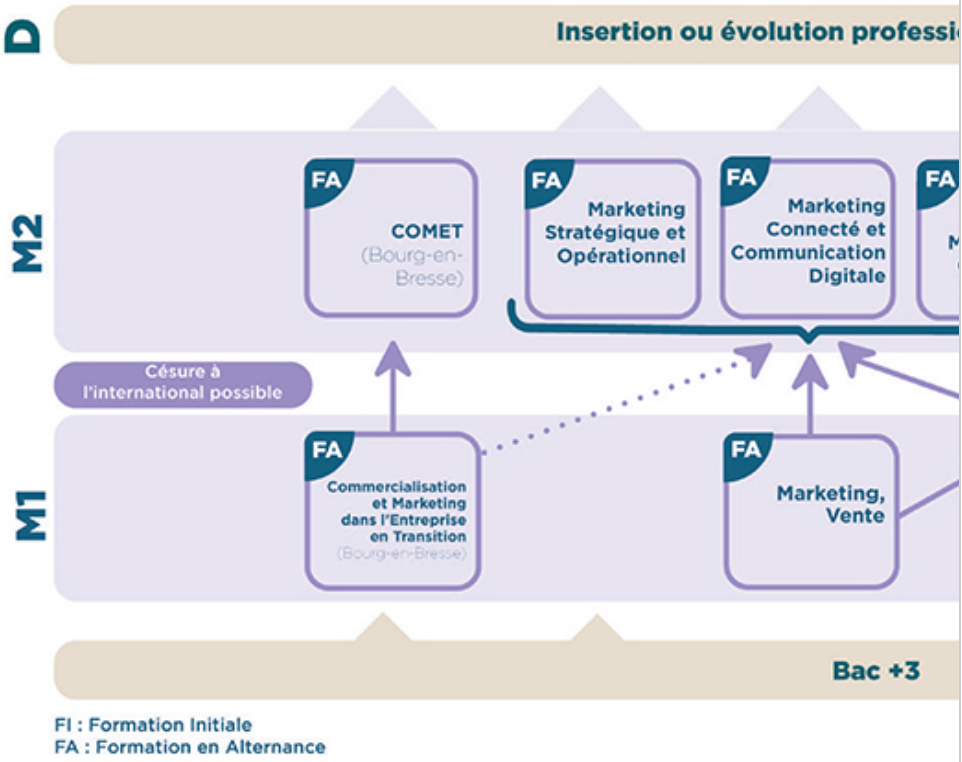
Contacts scolarité

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

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

Spécificités

ORGANISATION DE LA MENTION MARKETING, VENTE



IMPORTANT : les informations contenues sur cette page ne concernent que le programme dispensé à Lyon.
Ce Master est également proposé **sur le Campus de Bourg-en-Bresse, en Alternance**.

Candidatures 2027-28

Sélectif

Oui
modalités et calendrier des candidatures

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le Master Marketing, Vente s'adresse à des étudiants issus d'un cursus en sciences de gestion (université ou école de management).

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

Coût de la formation

Tarif national Master : 255

Modalités d'inscription

Le calendrier des candidatures

Handicap

Pôle Handicap Étudiant

- **Accès Master 1 :** les candidats doivent être titulaires d'une Licence 3 ou justifier de 180 crédits dans un diplôme équivalent.
- **Accès Master 2 :** les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 ou justifier de 240 crédits dans un diplôme équivalent.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

CANDIDATURE EN MASTER 1

Candidature en Master 1 : MonMaster
> La page du Master Marketing, Vente de l'iaelyon sur MonMaster

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)

A NOTER : les candidats internes iaelyon sont dispensés du test SIM

- Résultats du test d'anglais (TOEIC ou TOEF ou IELTS ou Oxford ou Cambridge)
- Projet professionnel : CV et lettre de motivation.

CANDIDATURE EN MASTER 2
pour les candidats externes et les étudiants de l'iaelyon souhaitant changer de mention

Consultez les conditions de recrutement dans le descriptif des parcours proposés.

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

CANDIDATURE EN FORMATION CONTINUE (professionnels en reprise d'études)

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

Candidatures en M1 et M2 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

Poursuites d'études

L'étudiant s'oriente en Master 2 dans l'un des parcours proposés, selon son projet professionnel.

FONCTIONS MARKETING ET COMMERCIALES

En formation initiale (possibilité d'inscription en Formation Continue pour les professionnels)
> Parcours Marketing et commercialisation de produits de grande consommation (BtoC)
Fonctions : chef de rayon dans la grande distribution, merchandiseur, chef de marché chez le fabricant, category manager, trade marketeur, chef de produit, ...

> Parcours Marketing et vente en Business to Business (BtoB)
Fonctions : chargé d'affaires, chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable grands comptes, trade-marketeur, chef de projet, chef de produit,...

> Parcours Marketing des services et expérience client
Fonctions : responsable du développement, responsable clientèle, responsable marketing, responsable communication, responsable de secteur, chargé d' études, chargé d'affaires, ...

En Alternance
> Parcours Marketing stratégique et opérationnel
Fonctions : chef de produit, chargé de communication, chargé d'études, responsable de la relation client, chef de projet marketing, animateur de marché, ...

> Parcours marketing connecté et communication digitale
Fonctions : Responsable de la stratégie digitale, Data scientist, traffic manager, chef de produit web/mobile, Community manager, Content manager, ...

> Parcours Commercialisation et marketing des entreprises en transition (COMET) - Campus Bourg-en-Bresse
Fonctions : Chef de produit, Responsable marketing et commercial,

Responsable Marketing et Transition, Responsable Sustainable marketing, Chef de projet transition – Chef de projet RSE/Marketing-Vente…

FONCTIONS DE VENTE ET D'ENCADREMENT COMMERCIAL

En Alternance
> Parcours Vente et management commercial**.**
Fonctions : responsable de secteur, ingénieur commercial ou technico-commercial, business manager, …

En Formation Continue
> Executive Master Management et Direction commerciale
Fonctions : chef des ventes, responsable grands comptes, directeur des ventes, directeur commercial, …

A l'issue du Master 2, certains diplômés s'orientent vers une carrière d' enseignant chercheur avec la réalisation d'un Doctorat en Sciences de Gestion.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Débouchés très variés selon la spécialisation choisie en 2ème année de Master :

- Chargé d'affaires, chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable grands comptes, …
- Trade-marketeur, chef de projet, chef de produit,…
- Responsable du développement, responsable marketing, responsable communication, responsable de secteur,
- chargé d'études
- Responsable de la stratégie digitale, Data scientist, traffic manager, chef de produit web/mobile, …

L'actualité du Master

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

- 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 les stages ou l'alternance, obligatoires dans les deux années.
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude en 2ème année, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :
Master 1 : 358h de cours
Master 2 : Voir le détail dans chaque parcours

Le contenu du Master 1 Marketing, Vente

Semestre 1

UE1 - Comprendre le marché (6 ects)
Contenu
- 06240436 - Comportement du consommateur et de l'acheteur (CM : 24h - TD : 16h - 6 ects)

UE2 - Enquêter le marché (6 ects)
Contenu
- 06240632 - Etudes qualitatives (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- 06240633 - Etudes quantitatives (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE3 - Innovation et nouvelles technologies (6 ects)
Contenu
- 06240634 - Recherche en marketing et innovation (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- 06240635 - Digital Marketing (CM : 12h - TD : 8h - 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)

Semestre 2

UE1 - Mettre en marché (6 ects)

Contenu

- 06240439 - Marketing relationnel (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- 06240636 - Vente et négociation (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)

UE2 - Valoriser et adapter l'offre (6 ects)

Contenu

- 06240637 - Global Marketing (CM : 12h - TD : 8h - 3 ects)
- 06270102 - Communication marketing (CM : 12h - TD : 8h - 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

- 99011000 - Note Entreprise (2 ects)
- 99011001 - Note de synthèse (50%) et Soutenance (50%) (7 ects)