

# Master Marketing, Vente (Alternance)

## Présentation

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

**Pour la formule Master Marketing, Vente en FORMATION INITIALE, consultez ce lien**

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

## Objectifs

**Nouveauté 2026 : à partir de septembre, tous les parcours du Master Marketing, Vente en alternance sont ouverts à des contrats sur deux ans.**

## Former des spécialistes de la relation client

Le Master Marketing, Vente en Alternance 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 des marchés d'emploi, propose plusieurs parcours en alternance portant sur les métiers marketing et commerciaux) : marketing digital, chef de produit et vente et management commercial.

Le Master marketing vente en alternance est une formation Bac+5 ouverte aux contrats d'apprentissages ou aux contrats de professionnalisation en partenariat avec le [CFA Formasup Ain-Rhône-Loire](#). Elle est également ouverte à la formation continue pour les professionnels.

**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.

## 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

## Rythme

- En alternance
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de professionnalisation

## Contacts

### Responsables pédagogiques

- [CAPELLI Sonia](#)  
(Responsable)

### Contacts scolarité

#### Formation Alternance (étudiants) :

Marcelle MOUNDANGA,  
Gestionnaire de Scolarité  
M1 Marketing, Vente en  
Alternance  
[mmso@univ-lyon3.fr](mailto:mmso@univ-lyon3.fr)

## Les plus de la formation :

- Tous les parcours du Master Marketing, Vente figurent dans le **Classement national des meilleurs Masters, Eduniversal 2025 et dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes.**
- Une **spécialisation progressive** sur les deux années de master qui permet la montée en puissance des missions confiées durant l'alternance
- Une équipe pédagogique composée d'**experts académiques et de professionnels du marketing** permettant un équilibre entre théorie et pratique
- 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

## Dès son entrée en 1ère année de Master, l'étudiant choisit sa spécialisation de 2ème année

Il signe un contrat d'alternance avec une entreprise qui lui confie des missions correspondant aux compétences visées par le diplôme. Les choix possibles :

### 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 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 Vente et Management Commercial

Fonctions : responsable de secteur, ingénieur commercial ou technico-commercial, business manager, ...

**Formation Continue  
(professionnels en reprise  
d'études) :**  
[contact.iaefc@univ-lyon3.fr](mailto: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/>

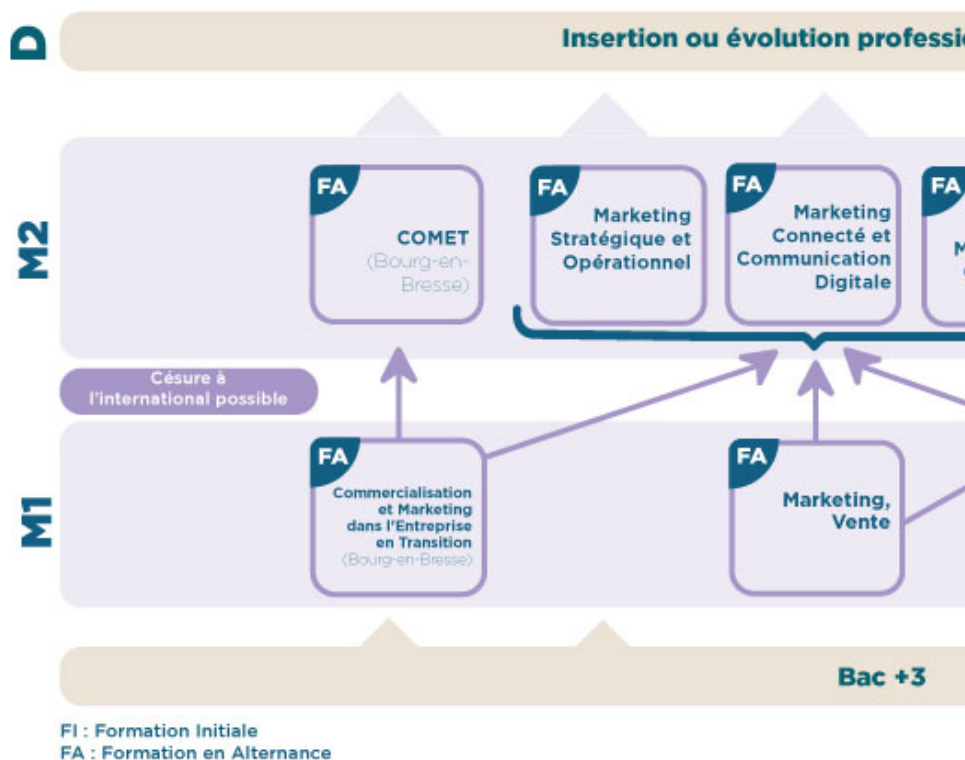
**iaelyon School of Management**

**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



### L'actualité du Master

## Admission

### Pré-requis

#### Formation(s) requise(s)

Le Master Marketing, Vente en alternance accueille sur sélection des étudiants qui possèdent des connaissances de base en sciences de gestion et en marketing.

**Les candidats doivent être titulaires d'une Licence ou 180 crédits dans un diplôme équivalent pour postuler en Master 1**

**Le Master est également ouvert aux professionnels en activité.**



<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

### 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
- RCV 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 projet professionnel (respectant les attendus)

##### A NOTER :

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

Compte tenu du nombre élevé de candidatures, il est conseillé d'**entamer les démarches auprès des entreprises en amont de la candidature**, voire d'avoir obtenu un engagement de recrutement d'une entreprise à joindre au dossier de candidature, même si cela n'est pas obligatoire.

##### 2. 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 (disponible prochainement)**

**Téléchargez la fiche info contrat (disponible prochainement)**

## CANDIDATURES

### Candidature en Master 1 : MonMaster

> La page du Master Marketing, Vente en Alternance de l'iaelyon sur MonMaster (*communiqué ultérieurement*)

Candidature en Master 2 : [e-candidat](#) (Université Lyon 3)

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 5



<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

## 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 (le choix du parcours de M2 se fait dès l'entrée en M1 Marketing, Vente en Alternance).

# 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 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 1 Marketing, Vente Alternance

### 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)



<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

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 (0 ects)

Contenu

- [06290613 - Projets de groupe](#) (TD : 35h)
- [99020350 - Tutorat collectif](#) (TD : 12h)
- [99020352 - Tutorat individuel](#) (TD : 3h)

## 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)

UE7 - Professionnalisation



## Contenu

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