

MASTER 2

MARKETING ET
COMMERCIALISATION
DE PRODUITS
DE GRANDE
CONSOMMATION

“ Ouverture et ambition
pour offrir une formation
prestigieuse ”

Quentin - Étudiant à l'iaelyon

think
large

LE DIPLÔME
EN BREF

“ Former des spécialistes dans le secteur des biens de grande consommation ”



**Olivier
BRUNEL**
Responsable
pédagogique

FORMATION INITIALE

MASTER 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation

Pour répondre efficacement aux besoins du marché et à ses évolutions, le responsable de marketing doit disposer de compétences allant de la gestion des processus d'innovation à la présentation et au suivi des produits sur les linéaires. Il doit composer et adapter l'assortiment, détecter des opportunités de développement sur de nouvelles gammes, formuler et modifier le mix, négocier avec la distribution, organiser la disposition des produits sur les lieux de vente, animer les équipes de vente.

Par conséquent, le titulaire du diplôme dispose des compétences pour l'élaboration, la mise en œuvre opérationnelle et le suivi de la stratégie marketing. Il peut :

- assurer et/ou participer à la formulation et à la gestion de l'offre produits et de l'assortiment (marketing-mix),
- mettre en place les outils de planification marketing et commerciale de l'entreprise : études de marché, mise en œuvre du plan marketing, gestion de l'assortiment et négociation,
- mesurer l'efficacité des opérations marketing menées pour en tirer des implications sur la stratégie produit/assortiment : analyse des ventes, analyse des contributions, mesure de l'efficacité des actions opérationnelles,
- mettre en œuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants/distributeurs.

PROGRAMME

LES + DE LA FORMATION

- + Une double compétence en marketing et communication
- + Un Master classé parmi les meilleurs Masters, M.S., MBA dans le classement Eduniversal 2019
- + Des partenariats privilégiés avec Auchan et Materne (groupe MOM)



MASTER 2 (320 H)

L'analyse des données marketing et la prise de décision :
Category management, Plan marketing et analyse de données de panels, Analyse des données numériques de vente

La maîtrise des leviers d'action du marketing des produits de grande consommation : Gestion de la marque, Design, Marketing Alimentaire

La connaissance de la distribution et de ses outils :
Category Management, Trade marketing, Merchandising, Gestion et animation des réseaux de distribution, Marketing et internet, Développement commercial multicanal

Les techniques de la négociation commerciale :
Communication interpersonnelle, Rédaction des argumentaires de vente, Négociation avec la distribution



Débouchés professionnels

- Chef de produit
- Category Management
- Trade marketing
- Chef de secteur chez le fabricant
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Merchandiseur... _____

Spécificités de la formation

La professionnalisation se fait grâce aux enseignements spécifiques au parcours, par l'intervention d'une équipe pédagogique issue de l'entreprise et par la réalisation d'un stage obligatoire de 6 mois qui donne lieu à la rédaction et à la soutenance d'un mémoire.

Ce Master intègre également des participants de Formation Continue. **La formation est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).** _____

Entreprises partenaires :



LE MASTER VU DE L'INTÉRIEUR



**Audrey
FLEUTELOT**

Étudiante
du Master

J'ai choisi cette formation pour l'approfondissement qu'elle apporte dans le domaine des produits de grande consommation. En effet, ce master de qualité permet une réelle spécialisation et va plus loin que la plupart des masters de ce domaine. On étudie ainsi le merchandising, le marketing alimentaire, le category management ou encore l'analyse de panels ce qui nous prépare au mieux à notre futur emploi. Cette formation nous permet également de profiter de l'expérience de professionnels du domaine et de réaliser un stage de fin d'étude de 6 mois, garantissant ainsi le développement de nos compétences professionnelles. A l'issue de ce M2, je me sens prête et opérationnelle pour entrer en poste.



**Benjamin
PIÉRRISNARD**

Diplômé
du Master

Le Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation est une formation complète qui permet d'acquérir des connaissances théoriques pour les mettre en pratique dans le cadre de stage de fin d'étude.

Les enseignements sont dispensés par des professeurs d'université ainsi que par des professionnels toujours en activité, ce qui permet d'avoir une vision plus précise de la vie professionnelle qui nous attend. La formation permet d'être suffisamment armé pour être opérationnel sur le marché de l'emploi et de répondre aux exigences des différents métiers du marketing et du commercial. J'ai pu décrocher directement un emploi suite à mon stage de fin d'année.

Le Master Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation

FORMATIONS REQUISES

Le Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation s'adresse à des étudiants issus d'un cursus en sciences de gestion (université ou école de management).

Les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 ou justifiant de 240 crédits dans un diplôme équivalent.

Dans tous les cas, les candidats doivent avoir suivi un cours de marketing fondamental et quelques cours de marketing de spécialité.

CONDITIONS D'ACCÈS

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 Score IAE Message (ou TAGE MAGE ou GMAT toléré uniquement pour les étudiants internationaux ou à l'international) + résultats du test TOEIC ou TOEFL + projet professionnel (CV et lettre de motivation)
- éventuellement d'un **entretien de motivation**.

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DU STAGE

Le Master 2 Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation est un parcours du Master Marketing, Vente :

- Les enseignements sont assurés pour moitié par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et pour moitié par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier : 320h de cours de début septembre à fin février.
- 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 Master Marketing, Vente : former des spécialistes de la relation client

La première année du Master apporte de solides connaissances fondamentales afin d'appréhender les fonctions marketing et commerciales sous leurs différents aspects.

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

Les parcours de Master 2 :

- En formation initiale : Marketing et Commercialisation de Produits de Grande Consommation (B to C) - Marketing et Vente en B to B - Marketing et des Services et Expérience Client
- En Alternance : Marketing Stratégique et Opérationnel (accessible dès le Master 1) - Marketing Connecté et Communication Digitale - Vente et Management Commercial
- En Formation Continue : Management et Direction Commerciale

Le parcours Marketing et Vente en B to B est également proposé en Alternance sur le campus de Bourg-en-Bresse (Master 1 et 2).

CONTACT

iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr

Tél : 04 78 78 75 96

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

6 cours Albert Thomas, Lyon 8ème

Adresse postale : 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 Lyon Cedex 08

T. 04 78 78 70 66 - iae.univ-lyon3.fr - **Thinklarge.fr**

 Officiel.IAElyon -  IAE_Lyon -  iaelyon School of Management

