



MASTER

MARKETING, VENTE*

“ S’ouvrir au monde pour de nouvelles opportunités ”

Margot - Master Marketing, Vente

think large

* Le contenu du Master 1 est susceptible d'évoluer à la rentrée 2022. Consultez le site de l'iaelyon.

LE DIPLÔME
EN BREF

“ Former des
spécialistes de la relation client ”



**Olivier
BRUNEL**
Directeur du Master



**Arthur
NGUYEN**
Responsable pédagogique
du Master 1

FORMATION INITIALE

MASTER Marketing, Vente

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.

PROGRAMME

LES + DE LA FORMATION

- + Tous les parcours de Master 2 classés parmi les meilleurs Masters dans le classement Eduniversal 2022
- + Un comité de pilotage composé d'experts professionnels pour une adaptation des contenus aux attentes des entreprises
- + Des spécialisations uniques au niveau régional

**MASTER 1 (468H OU 456H SELON L'OPTION CHOISIE)**

Semestre 1 (238 h ou 250 h en fonction de l'option choisie) : Gestion de projet et pilotage de la performance -

Management stratégique - Modèles et dynamiques des organisations - Stratégie digitale des organisations - Outils numériques d'aide à la décision - Anglais des affaires - Comportement du consommateur et de l'acheteur - Méthodes qualitatives et méthodes quantitatives de l'enquête - Préparation à la recherche en marketing et vente

Option (1 au choix) : Entrepreneuriat et innovations - Géopolitique - Management interculturel

Semestre 2 (218 h) : Éthique et responsabilités managériales - Conduite du changement - Séminaire international - Philosophie des sciences et techniques de la connaissance - Anglais des affaires - Communication marketing - Marketing relationnel - Techniques de vente - Innovation et marketing - Marketing international - Outils et techniques infographiques

MASTER 2

L'étudiant s'oriente dans l'un des parcours proposés.

Il peut également réaliser son Master 2 à l'étranger dans une université partenaire de **iaelyon** ou opter pour une année de césure à l'international.



Spécificités de la formation

- **Un parcours de Master également organisé en Alternance**

Le parcours de Master Marketing Stratégique et Opérationnel (Master 1 et 2) est proposé en contrat de professionnalisation (consultez le dépliant spécifique).

- **Le parcours Marketing et Vente en B to B à Bourg-en-Bresse**

Ce parcours, organisé sur 2 ans (Master 1 et 2), est réalisé en Alternance (consultez le dépliant spécifique)..

Le Master Marketing, Vente 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).**

Poursuite d'études en Master 2

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)**

- > 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 (**aussi proposé en Formation Continue**). Fonctions : Responsable de la stratégie digitale, Data scientist, traffic manager, chef de produit web/mobile, Community manager, Content manager, ...

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**

- > Parcours Management et Direction commerciale. Fonctions : chef des ventes, responsable grands comptes, directeur des ventes, directeur commercial, ...

Le Master Marketing, Vente

FORMATIONS REQUISES

Le Master s'adresse à des étudiants ayant déjà acquis des connaissances de base en sciences de gestion.

Dans tous les cas, il faut être titulaire d'une licence dans les domaines de l'économie, de la gestion ou justifier de 180 ECTS dans un diplôme équivalent.

CONDITIONS D'ACCÈS

Accès Master 1 pour tous les candidats

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 (sauf pour les étudiants de l'iaelyon) + résultats du test TOEIC ou TOEFL + **projet professionnel** (CV et lettre de motivation).

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

Consultez les conditions de recrutement sur les dépliants des parcours proposés.

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DU STAGE

Les enseignements sont assurés par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.

Les stages :

- 3 mois en Master 1 à partir d'avril
- 6 mois en Master 2 à partir de mars

L'alternance :

Elle est proposée dans certains parcours, dès le Master 1 ou en Master 2.

CONTACT

iae-master.marketingvente@univ-lyon3.fr
Tél : 04 78 78 75 96

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

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

Tél : 04 78 78 70 66 - iae.univ-lyon3.fr - Thinklarge.fr

