



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

Master Marketing, vente



ECTS
120 crédits



Durée
2 ans



Composante
Institut
d'Administration
des Entreprises



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Chef de produit et études marketing
- Marketing digital
- Management stratégique de la distribution

Présentation

Le Master Marketing-Vente de l'IAE Dijon comprend 3 parcours :

- CPEM (Chef de Produit et Études Marketing),
- MD (Marketing Digital),
- MSD (Management Stratégique de la Distribution).

Le parcours CPEM repose sur une formation spécialisée en marketing destinée à former de futurs cadres polyvalents dans un environnement professionnel très évolutif. Le M2 s'effectue en apprentissage.

Le parcours MD repose sur une formation spécialisée en marketing appliquée au secteur du digital. Le M2 s'effectue en apprentissage.

Le parcours MSD repose sur une formation dans le domaine de la gestion appliquée au secteur de la grande distribution. Le M1 et M2 s'effectuent en apprentissage.

Formation avec accès santé : Non

Organisation

Informations pour les étudiants à statuts particuliers

"Les candidats sélectionnés pour suivre la formation continue intégrée dans le cadre :

- d'un plan de développement des compétences ou d'un projet de transition professionnelle devront effectuer un stage alterné en entreprise d'accueil d'une durée minimum de 630h par an ;
- d'une reconversion ou promotion par l'alternance (pro-A) seront en alternance dans leur entreprise."

Infos pratiques

Campus

 Campus de Dijon

En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance :
SEFCA

 <https://sefca.u-bourgogne.fr/>



Programme

Chef de produit et études marketing

Master 1

Semestre 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés	Bloc de compétences						8 crédits
Méthodes d'études qualitatives	Matière		18h				2 crédits
Méthodes d'études quantitatives	Matière		15h				2 crédits
Analyse de panels	Matière		18h				2 crédits
Data analytics, gestion de la performance, KPI marketing	Matière		24h				2 crédits
Méthodologie de la recherche	Matière		6h				
Elaborer et optimiser une stratégie marketing-vente	Bloc de compétences						12 crédits
Management de l'innovation et créativité marketing	Matière		15h				2 crédits
Satisfaction et gestion de l'expérience client	Matière		21h				2 crédits
Marketing responsable	Matière		12h				2 crédits
Plan marketing	Matière		22h				2 crédits
Marketing international	Matière		15h				2 crédits
Brand Management (cours en anglais)	Matière		15h				2 crédits
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						4 crédits
Design web	Matière		25h				2 crédits
Droit du marketing à l'ère digitale et protection des données	Matière		12h				2 crédits
Communiquer efficacement	Bloc de compétences						6 crédits
Communication visuelle	Matière		15h				2 crédits
Communiquer en milieu professionnel	Matière		21h				2 crédits
Anglais des Affaires	Matière		16h				2 crédits
Conférences Métiers	Matière		24h				

Semestre 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Professionnalisation	Bloc de compétences						30 crédits
Mémoire de recherche	Matière			12h			10 crédits



Stage 6 mois ou semestre à l'étranger	Matière	12h	10 crédits
Projet et implication étudiant	Matière	12h	4 crédits
Définir son projet professionnel en 180s	Matière	12h	6 crédits

Master 2

Semestre 3

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés et les consommateurs	Bloc de compétences						16 crédits
Comportement du consommateur : approches psychologiques	Matière		21h				4 crédits
Comportement du consommateur : approches sociologiques	Matière		21h				4 crédits
Category management	Matière		21h				3 crédits
Ethnomarketing et Séminaire délocalisé	Matière		7h	60h			5 crédits
Elaborer, optimiser, et activer une stratégie en marketing-vente	Bloc de compétences						11 crédits
Marketing Stratégique	Matière		21h				3 crédits
Project Marketing (cours en anglais)	Matière		49h				5 crédits
Merchandising et Stratégie retail	Matière		21h				3 crédits

Semestre 4

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						12 crédits
Stratégie de communication digitale	Matière		14h				3 crédits
Créativité publicitaire à l'ère digitale	Matière		14h				3 crédits
E-commerce et omnicanalité	Matière		14h				3 crédits
Stratégie digitale	Matière		14h				3 crédits
Professionnalisation	Bloc de compétences						21 crédits
Serious game de négociation	Matière		21h				3 crédits
Serious game stratégie marketing	Matière		14h				3 crédits
Grand Oral	Matière			21h			5 crédits
Rapport alternance et soutenance	Matière			21h			10 crédits
Bilan d'expérience entreprise	Matière			14h			
TPE	Matière			67h			
Cycle de conférences	Matière		20h				

Marketing digital



Master 1

Semestre 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés	Bloc de compétences						8 crédits
Méthodes d'études qualitatives	Matière		18h				2 crédits
Méthodes d'études quantitatives	Matière		15h				2 crédits
Analyse de panels	Matière		18h				2 crédits
Data analytics, gestion de la performance, KPI marketing	Matière		24h				2 crédits
Méthodologie de la recherche	Matière		6h				0 crédits
Elaborer et optimiser une stratégie marketing-vente	Bloc de compétences						10 crédits
Satisfaction et gestion de l'expérience client	Matière		21h				2 crédits
Marketing responsable	Matière		12h				2 crédits
Plan marketing	Matière		22h				2 crédits
Marketing international	Matière		15h				2 crédits
Brand Management (cours en anglais)	Matière		15h				2 crédits
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						6 crédits
Design web	Matière		25h				2 crédits
Stratégie de contenu digital et UX design	Matière		15h				2 crédits
Droit du marketing à l'ère digitale et protection des données	Matière		12h				2 crédits
Communiquer efficacement	Bloc de compétences						6 crédits
Communication visuelle	Matière		15h				2 crédits
Communiquer en milieu professionnel	Matière		21h				2 crédits
Anglais des Affaires	Matière		16h				2 crédits
Conférences Métiers	Matière		24h				

Semestre 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Professionnalisation	Bloc de compétences						30 crédits
Mémoire de recherche	Matière			12h			10 crédits
Stage 6 mois ou semestre à l'étranger	Matière			12h			10 crédits
Projet et implication étudiant	Matière			12h			4 crédits
Définir son projet professionnel en 180s	Matière			12h			6 crédits

Master 2



Semestre 3

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés et les consommateurs	Bloc de compétences						14 crédits
Comportement du consommateur : approches psychologiques	Matière						4 crédits
Comportement du consommateur : approches sociologiques	Matière						4 crédits
Ethnomarketing et Séminaire délocalisé	Matière						6 crédits
Elaborer, optimiser et activer une stratégie en marketing-vente	Bloc de compétences						8 crédits
Marketing Stratégique	Matière						3 crédits
Project Marketing (cours en anglais)	Matière						5 crédits

Semestre 4

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						21 crédits
Stratégie de communication digitale	Matière		14h				3 crédits
Créativité publicitaire à l'ère digitale	Matière		14h				3 crédits
E-commerce et omnicanalité	Matière		14h				3 crédits
Stratégie digitale	Matière		14h				3 crédits
CRM et Marketing Automation	Matière		21h				3 crédits
Acquisition digitale (SEO, SEM) et performance digitale	Matière		21h				3 crédits
Gestion de projet digital	Matière		21h				3 crédits
Professionnalisation	Bloc de compétences						17 crédits
Serious game stratégie marketing	Matière		14h				3 crédits
Grand Oral	Matière						6 crédits
Rapport alternance et soutenance	Matière						8 crédits
Bilan d'expérience entreprise	Matière						
TPE	Matière						
Cycle de conférences	Matière						

Management stratégique de la distribution

Master 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
GÉRER UN RAYON D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL	Bloc de compétences						20 crédits
Comptabilité générale	Matière		20h				3 crédits
Comptabilité de gestion	Matière		16h				2 crédits



Contrôle de gestion	Matière	20h		3 crédits
Statistiques appliquées au Management	Matière	16h		2 crédits
Système d'information	Matière	16h		2 crédits
Supply chain et Gestion de production	Matière	16h		2 crédits
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h		3 crédits
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h		1 crédits
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		10,5h	2 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		10,5h	0 crédits
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON	Bloc de compétences			20 crédits
Marketing	Matière	24h		2 crédits
Environnement économique	Matière	12h		2 crédits
Entrepreneuriat	Matière	9h		2 crédits
Business Game	Matière	14h		2 crédits
Anglais des affaires: TOEIC (facultatif)	Matière	15h		0 crédits
Stratégies appliquées à la distribution	Matière	21h		2 crédits
Nouveaux enjeux de la distribution	Matière	21h		2 crédits
Connaissance de la distribution	Matière	21h		2 crédits
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h		3 crédits
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h		1 crédits
Conférences	SAÉ	3,5h		0 crédits
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		10,5h	2 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		14h	0 crédits
MANAGER SON ÉQUIPE	Bloc de compétences			20 crédits
GRH	Matière	20h		3 crédits
Management d'équipe	Matière	16h		3 crédits
Droit du travail	Matière	20h		2 crédits
Leadership et management	Matière	21h		3 crédits
Management appliqué à la distribution	Matière	21h		3 crédits
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h		3 crédits
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h		1 crédits
Conférences	SAÉ	3,5h		0 crédits
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		12h	2 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		10,5h	0 crédits

Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
GERER UNE ENSEIGNE D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL	Bloc de compétences						20 crédits
Panels de distributeur	Matière		10,5h				3 crédits
Politique de prix	Matière		10,5h				3 crédits
Contrôle de gestion appliqué à la distribution	Matière		14h				0 crédits
Connaissance de sa zone de chalandise	Matière		14h				3 crédits



Marketing relationnel	Matière	10,5h	0 crédits
Anglais appliqué à la gestion	Matière	21h	3 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ	10,5h	3 crédits
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ	10,5h	2 crédits
Conférences	SAÉ	3,5h	
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ	14h	3 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ	10,5h	
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE D'UN POINT DE VENTE	Bloc de compétences		20 crédits
Les enjeux du développement durable	Matière	17,5h	2 crédits
Les nouvelles formes de distribution	Matière	10,5h	2 crédits
Gestion de la distribution	Matière	21h	2 crédits
E-commerce / stratégie cross et omnicanal	Matière	14h	2 crédits
Comportement du consommateur : approches contemporaines	Matière	14h	2 crédits
Category management	Matière	21h	2 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ	10,5h	3 crédits
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ	10,5h	2 crédits
Conférences	SAÉ	3,5h	
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ	14h	3 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ	10,5h	
MANAGER SON EQUIPE	Bloc de compétences		20 crédits
Manager une équipe	Matière	21h	3 crédits
Gestion du changement / relations individuelles et collectives	Matière	21h	2 crédits
Droit du travail appliqué à la distribution	Matière	14h	2 crédits
Manager des managers	Matière	28h	3 crédits
Valorisation de la marque employeur	Matière	14h	2 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ	10,5h	3 crédits
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ	14h	2 crédits
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ	10,5h	3 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ	10,5h	