

Master Marketing, vente

Niveau de diplôme
Bac +5

ECTS
120 crédits

Durée
2 ans

Composante
**Institut d'Administration
des Entreprises (IAE)**

Parcours proposés

- # Master Marketing, vente - Poitiers
- # Master Marketing, vente - Niort
- # Master Marketing, vente - Angoulême
- # M2 Marketing et stratégies de marques - FAD
(Formation à distance)

Présentation

Le Master « Marketing et Stratégies de Marques » a pour double objectif l'acquisition des bases théoriques et opérationnelles solides nécessaires à l'entrée sur le marché du travail d'une part, et l'opportunité d'une immersion en entreprise permettant de mettre en place et d'affiner un projet professionnel cohérent et d'acquérir une expérience valorisante, d'autre part.

A Poitiers, le Master 1 Marketing s'inscrit dans une optique de découverte et de continuité avec les spécialisations proposées en deuxième année de Master.

A Niort, l'ouverture et la polyvalence sont les caractéristiques de notre enseignement axé sur le marketing et le pilotage de projets, avec une priorité croissante accordée au marketing digital. La formation,

Le site d'Angoulême propose une formation originale qui permet aux étudiants de construire une double compétence

en approfondissant leurs connaissances en cultures de consommation jeunesse (0-25 ans), en communication et en stratégie marketing du couple produit/packaging.

Objectifs

Site de Poitiers : La première année de Master a pour double objectif l'acquisition de bases théoriques et opérationnelles solides nécessaires à la poursuite en Master 2, d'une part, et l'opportunité d'une immersion en entreprise permettant de mettre en place et d'affiner un projet professionnel cohérent et d'acquérir une expérience valorisante, d'autre part

Site de Niort : Les connaissances visées par la formation sont liées à différentes dominantes marketing et e-marketing, mais intègrent également de manière spécifique le mode de management par projets.

Site d'Angoulême : Via une pédagogie par projets, le programme associe des cours de marketing, d'analyse visuelle, sémiotique des objets, éco conception, études de marché, management des marques, complété par des formations aux outils numériques de création et de gestion.

Savoir-faire et compétences

- Acquérir une culture générale de l'environnement et des fonctions de l'entreprise,
- Maîtriser les outils méthodologiques et analytiques de la fonction marketing,

- Développer des capacités de reporting et de communication adaptées au public cible (opérationnel, fonctionnel, direction...),
- Susciter un intérêt pour la recherche en marketing et initier les étudiants aux démarches de recherche académique,
- Développer des capacités de synthèse et de prise de recul.

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 10 semaines minimum en Master 1 et 6 mois en Master 2

Stage à l'étranger : Possible

Master 1 à Angoulême : possibilité de faire le stage à l'étranger.

Master 1 Niort : Stage alterné en entreprise (de 12 à 24 semaines).

Admission

Conditions d'admission

Deux conditions sont requises pour entrer en M1 : détenir une licence de gestion ou un diplôme équivalent comportant une dimension gestion et marketing et avoir passé le test Score IAE Message : # <http://www.iae-message.fr/> Ce test, commun à la très grande majorité des IAE, n'est pas un concours mais donne des informations qui seront appréciées au même titre que le CV ou la lettre de motivation.

Pour le Master 2 MPM : étudiants titulaires du Master 1 Management des projets marketing de l'IAE Campus de Niort, d'un Master 1 de l'IAE ou d'une université (économie,

gestion) ou d'une école de commerce (via une commission d'équivalence).

Pour Candidater :

Pour le M1 sur # [La plateforme nationale des masters \(monmaster.gouv.fr\)](#)

Pour le M2 sur # [eCandidat \(univ-poitiers.fr\)](#)

Et après

Insertion professionnelle

[Fiche insertion](#) (Cette étude est menée auprès des diplômés 2019, 30 mois après l'obtention du diplôme)

Infos pratiques

Contacts

Responsable de la mention

Fabrice ROUBELAT

Autres contacts

Site de Poitiers :

Formation initiale - # [scol-fi@poitiers.iae-france.fr](#)

Formation à distance - # [ead@poitiers.iae-france.fr](#)

Tel : 05.49.45.44.99

Site de Niort : Pauline NEVO - # [pnevo@poitiers.iae-france.fr](#)

Site d'Angoulême : Sandrine BECAUD - # [sandrine.becaud@univ-poitiers.fr](#)

[https://iae.univ-poitiers.fr/cepe](#)

Laboratoire(s) partenaire(s)

CEREGE - Centre de Recherche en Gestion

<https://cerege.iae.univ-poitiers.fr/>

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

Niort

Angoulême

En savoir plus

Candidater au M1 !

<https://www.monmaster.gouv.fr/master/universite-de-poitiers/marketing-vente-20?institution=universite%20de%20poitiers&p=2&position=14&layout=1>

Candidater au M2 !

<https://ecandidat.appli.univ-poitiers.fr/>

Programme

Organisation

Master 1 à Poitiers: Le premier semestre procure aux étudiants un socle de connaissances et une culture générale indispensables pour entamer une carrière professionnelle dans le domaine de la gestion. Le deuxième semestre évolue naturellement vers une spécialisation en marketing qui sera étendue en Master 2.

Master1 à Niort: organisée en alternance dès le Master 1, la formation apporte une vraie valeur ajoutée pour les différentes parties prenantes : enrichissement du CV, développement des compétences et pratiques professionnelles, participation à des projets responsabilisant pour l'étudiant.

Master1 à Angoulême: Lors de la première année, l'étudiant appréhende différentes perspectives de recherche en marketing afin de pouvoir se former par la recherche, dans une logique de co-enseignement en lien avec les professionnels.

Stage possible à l'étranger et semestre Erasmus durant le M1

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

Master Marketing, vente - Poitiers

M1 Marketing, vente - Parcours Poitiers

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Environnement de l'entreprise	UE	27h	18h		9 crédits
Droit de la consommation	EC		6h		
Géo-économie et Géopolitique	EC	9h			
Sociologie des marchés et de la consommation	EC	9h	6h		
Conférences	EC	9h	6h		
UE2 Stratégie d'entreprise	UE	18h	24h		6 crédits
Management stratégique	EC	9h	12h		
Communication (communiquer en interne sur les projets organisationnels)	EC	9h	12h		
UE3 Stratégie Marketing	UE	39h	3h		12 crédits
Etudes de marchés	EC	15h			
Distribution et logistique	EC	15h	3h		
Marketing fondamental	EC	9h			
UE4 Langues	UE		32h		3 crédits

LV1	EC	16h
LV2	EC	16h

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Stratégie d'entreprise	UE	18h	18h		3 crédits
RSE	EC	9h	12h		
SI pour le marketing	EC	9h	6h		
UE2 Outils marketing	UE	33h			6 crédits
Analyse de données	EC	3h			
Comportement du consommateur	EC	15h			
GRC	EC	15h			
UE3 Applications et recherche	UE	27h	12h		6 crédits
Initiation à la recherche	EC	9h	6h		
Plan d'affaires	EC	9h			
Gestion de projet et challenge	EC				
Conférences	EC	9h	6h		
UE4 Langues	UE		32h		3 crédits
LV1	EC		16h		
LV2	EC		16h		
UE5 Stage	UE				12 crédits
Stage	EC				

M2 parcours Marketing et stratégies de marques

M2 parcours Marketing et stratégies de marques

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Développement produits et marques	UE	60h			9 crédits
Stratégie de Marques	EC	21h			
Gestion de produits nouveaux	EC	15h			
Responsabilité sociale des entreprises	EC	12h			
Conférences Professionnelles	EC	12h			
UE2 Marketing stratégique	UE	45h			6 crédits
Gestion de projets Marketing	EC				
Stratégie prospective	EC	18h			
Stratégie d'internationalisation	EC	21h			
Conférences professionnelles	EC	6h			

UE3 Marketing digital de la marque	UE	87h		6 crédits
E-marketing	EC	21h		
E-commerce	EC	14h		
Communication digitale	EC	21h		
Distribution cross-canal	EC	21h		
Conférences professionnelles	EC	10h		
UE4 Etudes et recherches en marketing	UE	46h	15h	6 crédits
Etudes et méthodes quantitatives approfondies	EC	21h		
Etudes et méthodes qualitatives approfondies	EC	21h		
Methodologie pour le mémoire	EC	4h		
Conférences professionnelles	EC		15h	
UE5 Langues	UE		40h	3 crédits
Anglais	EC		20h	
LV2	EC		20h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6 Stage	UE				30 crédits
Stage	EC				

Master Marketing, vente - Niort

M1 Marketing, vente - Parcours Niort

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Marketing et gestion de projets	UE	39h	6h		12 crédits
Environnement des projets	EC	15h	2h		
Diagnostic de projets marketing	EC	15h	2h		
Développement relationnel - Optimiser ses soft skills	EC	9h	2h		
UE2 Développement marketing	UE	33h	18h		9 crédits
Etudes et recherches commerciales	EC	18h	9h		
Marketing et innovation responsable	EC	15h	9h		
UE3 Marketing digital	UE	24h	15h		6 crédits
Stratégie et marketing digital	EC	15h	9h		
E-marketing et stratégies de référencement	EC	9h	6h		
UE4 Langues	UE				3 crédits
Anglais des affaires	EC				

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Marketing appliqué	UE	48h	20h		6 crédits
Pilotage des projets marketing	EC	15h	2h		
Marketing sectoriel	EC	18h	9h		
Marketing RH - Marque employeur	EC	15h	9h		
Challenge concours	EC				
UE2 Analyse marketing approfondie	UE	36h	24h		6 crédits
Analyse de données marketing	EC	15h	9h		
Comportement du consommateur	EC	12h	9h		
Data marketing et CRM	EC	9h	6h		
UE3 Langues	UE				3 crédits
Anglais des affaires	EC				
UE4 Mission professionnelle	UE	8h			15 crédits
Initiation recherche	EC	8h			
Alternance	EC				

M2 parcours Management des projets marketing

M2 parcours Management des projets marketing

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Marketing et stratégie	UE	92h	31h		12 crédits
Identité et stratégie de marque	EC	15h	11h		
Scénarios et stratégies marketing	EC	15h	3h		
Communication d'entreprise	EC	23h	5h		
Marketing responsable	EC	24h	6h		
Stratégie et politique de distribution	EC	15h	6h		
UE2 Développement des projets digitaux	UE	50h	29h		9 crédits
Stratégie digitale et e-business	EC	14h	8h		
Communication digitale	EC	21h	15h		
Gestion de la relation client	EC	15h	6h		
Conduite de projet e-marketing	EC				
UE3 Gestion et contrôle des projets marketing	UE	34h	10h		3 crédits
Gestion financière et budgétaire	EC	10h			
Construction d'un business plan	EC	10h			
Droit du marketing et risques numériques	EC	14h	10h		
UE4 Management et méthodologies de projets	UE	44h	13h		3 crédits

Gérer un projet en mode agile	EC	15h	6h	
Aspects humains du management de projet	EC	15h	5h	
Construire son projet professionnel	EC	4h	2h	
Recherche - méthodologie du mémoire	EC	10h		
UE5 Langues vivantes	UE		36h	3 crédits
Anglais	EC		18h	
Anglais des affaires	EC		18h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Mission professionnelle	UE				30 crédits
Alternance	EC				

M2 parcours Créativité et Entrepreneuriat Responsable

M2 parcours Créativité et Entrepreneuriat Responsable

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Environnement du numérique et économie virtuelle	UE	52h	14h		6 crédits
Ecosystèmes d'entrepreneuriat digital	EC	26h	14h		
Technologie numérique et collaborative	EC	26h			
UE2 Entrepreneuriat digital et stratégie	UE	52h	28h		6 crédits
Entrepreneuriat, intrapreneuriat et modèles d'affaires	EC	26h	14h		
Innovation, anticipation et méthodes de créativité	EC	26h	14h		
UE3 Management pour l'entrepreneuriat digital	UE	52h	28h		6 crédits
Digital marketing method and tools	EC	26h	14h		
Posture and agile leadership in innovative business	EC	26h	14h		
UE4 Gestion comptable et financière pour l'entrepreneuriat digital	UE	52h	28h		6 crédits
Aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'ED	EC	26h	14h		
Comptabilité et gestion budgétaire de l'entreprise innovante	EC	26h	14h		
UE5 Pratiques professionnelles	UE	24h	12h		6 crédits
Accompagnement entrepreneurial et business game	EC				
Méthodologie de la recherche	EC	24h	12h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6 Stage	UE				30 crédits

Master Marketing, vente - Angoulême

M1 Marketing, vente - Parcours Angoulême

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Management marketing	UE	54h	27h		9 crédits
Analyser une politique de communication plurimédia	EC	18h	9h		
Recueillir de l'information marketing : études et enquêtes	EC	18h	9h		
Connaître les enjeux de la propriété intellectuelle	EC	18h	9h		
UE2 Techniques de gestion	UE	54h	27h		9 crédits
Connaître les fondements d'une stratégie export	EC	18h	9h		
Analyser des manoeuvres stratégiques sur des marchés mondiaux	EC	18h	9h		
Maîtriser des outils du contrôle de gestion	EC	18h	9h		
UE3 Langue	UE				3 crédits
Communiquer en langue anglaise	EC				
UE4 Fondements de la consommation	UE	36h	18h		9 crédits
Maîtriser les paradigmes de la théorie marketing	EC	18h	9h		
Connaître les théories de la socialisation du consommateur	EC	18h	9h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Marketing stratégique	UE	36h	18h		6 crédits
Connaître les fondements sémiotiques du marketing	EC	18h	9h		
Construire une analyse sociologique des pratiques de consommation	EC	18h	9h		
UE2 Recherche en marketing	UE	40h	20h		6 crédits
Situer les perspectives de recherche en marketing	EC	20h	10h		
Conduire une analyse de données	EC				
Caractériser les pratiques marketing en contexte professionnel	EC	20h	10h		
UE3 Langue	UE				3 crédits
Communiquer en langue anglaise	EC				
UE4 Stage	UE				15 crédits
Stage (12 semaines) - Note technique	EC				

M2 parcours Design communication et packaging

M2 parcours Design communication et packaging

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Management marketing	UE	80h	40h		9 crédits
Définir une stratégie e-marketing	EC	20h	10h		
Analyser un design de marque	EC	20h	10h		
Programmer un projet packaging	EC	20h	10h		
Mettre en oeuvre des méthodes de créativité	EC	20h	10h		
UE2 Packaging et société	UE	120h			12 crédits
Comprendre les enjeux sociétaux du packaging	EC	30h			
Développer une analyse sémiotique du packaging	EC	30h			
Mettre en oeuvre une démarche d'éco design du packaging	EC	30h			
Appréhender les attitudes et les comportements du consommateur	EC	30h			
UE3 Outils numériques pour le marketing et la recherche	UE	20h	10h		6 crédits
Caractériser les étapes clés de la chaîne graphique	EC	20h	10h		
Construire un design de communication	EC				
Elaborer et réaliser un projet de recherche	EC				
UE4 Langue	UE				3 crédits
Communiquer en langue anglaise	EC				

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Mémoire et stage	UE				30 crédits
Mémoire - Stage (6 mois)	EC				

M2 parcours Digital youth marketing

M2 parcours Digital youth marketing

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Marketing et jeunes consommateurs	UE	100h	20h		9 crédits
Analyser le comportement de l'enfant utilisateur	EC	30h			
Comprendre les pratiques de consommation juvéniles	EC	30h			
Elaborer une stratégie "Youth Marketing"	EC	20h	10h		
Concevoir une politique de "Licensing"	EC	20h	10h		
UE2 Modèles d'affaires plurimédia	UE	100h	20h		12 crédits

Maîtriser la distribution omnicanale	EC	30h			
Connaître les enjeux juridiques et financiers d'une propriété intellectuelle	EC	30h			
Comprendre les enjeux de modèles d'affaires plurimédia	EC	20h	10h		
Piloter un projet plurimédia	EC	20h	10h		
UE3 Outils numériques pour le marketing et la recherche	UE	20h	10h		6 crédits
Préparer une stratégie digitale	EC	20h	10h		
Communiquer une vision prospective d'une marque	EC				
Elaborer et réaliser un projet de recherche	EC				
UE4 Langue	UE				3 crédits
Communiquer en langue anglaise	EC				

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Mémoire et stage	UE				30 crédits
Mémoire - Stage (6 mois)	EC				

M2 Marketing et stratégies de marques - FAD (Formation à distance)

M2 Marketing et stratégies de marques - FAD (Formation à distance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 Stratégie	UE		72h		9 crédits
Management stratégique	EC		24h		
Stratégie prospective	EC		24h		
Stratégies d'internationalisation	EC		24h		
UE2 Marketing opérationnel - Marketing de la marque	UE		72h		6 crédits
Branding Management / Gestion de la marque	EC		24h		
Etudes de marché	EC		24h		
Marketing B to B	EC		24h		
UE3 Marketing fondamental	UE		72h		9 crédits
Comportement du consommateur	EC		24h		
Publicité et communication marketing	EC		24h		
Marketing management	EC		24h		
UE4 Marketing digital	UE		72h		6 crédits
Distribution cross canal	EC		24h		
CRM	EC		24h		
E-marketing et E-commerce	EC		24h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE5 Valoriser son expérience	UE		24h		30 crédits
Mémoire et soutenance	EC		24h		

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif