

Master Marketing Vente

Parcours marketing des services

Objectifs

La vocation de la formation est l'insertion professionnelle immédiate, qui est facilitée par le basculement du dispositif en alternance depuis 2015 en master 2 et depuis 2019 en master 1 pour le semestre 8.

Objectifs pédagogiques :

Acquisition/approfondissement des connaissances (méthodes, outils, pratiques...) dans les disciplines fondamentales du marketing, avec une spécialisation dans le domaine du marketing des services et ses champs d'application. Réalisation de missions marketing dans le cadre des objectifs globaux d'une organisation. Formation renforcée pour la dimension numérique des fonctions marketing,

Objectifs scientifiques :

Acquisition de méthodes précises et rigoureuses dans la conduite de projets complexes à dominante marketing. Connaissance des nouveaux concepts et des évolutions de la discipline. Des débouchés sont possibles en doctorat pour les étudiants suivant le parcours « recherche » proposé au début de l'année de master 2.

Objectifs professionnels :

Former des personnes aptes à concevoir et appliquer la politique de marketing stratégique et opérationnelle des organisations, notamment dans le domaine des services.

Compétences acquises :

Compétences professionnelles :

- Analyser des marchés et des environnements complexes.
- Comprendre le comportement du consommateur et des autres acteurs sur les marchés.
- Analyser, concevoir et rendre opérationnelles des stratégies marketing.
- Intégrer les orientations relationnelles et participatives dans l'approche marketing.
- Maîtriser la dimension numérique des fonctions marketing.
- Mettre en œuvre un plan complet de communication.
- Négocier et commercialiser des produits et des services.

Compétences personnelles :

- Capacité d'analyse et intelligence conceptuelle.
- Rigueur méthodologique et esprit critique.
- Aptitude à passer de la conception à la réalisation.
- Curiosité, créativité, ouverture d'esprit et empathie.
- Aptitude au dialogue, au travail d'équipe et à la négociation.

Conditions d'accès

Toute personne ayant suivi une formation préalable* en marketing peut être candidate au master Marketing, Vente (*reconnue par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche).

Candidature

- Dossier eCandidat,
- Score IAE Message www.iae-message.fr
- Entretien oral possible.

A NOTER : Score IAE-Messgae Éliminatoire en dessous de 160, sauf si le dossier est exceptionnel.

La non-validation du module "marketing" en L3 (ou en L2 le cas échéant) est éliminatoire sauf excellence du reste du dossier.

Alternance

L'IAE de Bretagne Occidentale offre depuis la rentrée 2019-2020 la possibilité d'effectuer le semestre 8 du master 1 (stage alterné ou contrat d'alternance) et le master 2 en alternance.

Types de contrats : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation.

Exemples de mission : mise en place de la politique événementielle de l'entreprise, préparation du lancement d'un nouveau concept de service, conception d'un plan de communication, conception et mise en œuvre d'une stratégie de communication numérique, refonte des sites Internet de l'entreprise, analyse des potentialités d'un nouveau marché, ...

Liste d'entreprises : Argel, Armor-Lux, Auto-Sécurité, Biocoop, Brest Métropole, Casino de Bénodet, Chambre d'agriculture, Cidref, Crédit Agricole, Décathlon, groupe Asten, Groupe Crédit Mutuel Arkéa, Océanopolis, Publicis, Société Générale, start-up (Citygo, Simplyce...), Triskalia, ...

Poursuite d'études

La poursuite d'étude en doctorat est possible après le Master 2. C'est pourquoi il est envisageable, pour les étudiants le souhaitant, de suivre une formation à la recherche de trois semaines, en début d'année universitaire (septembre) du master 2.

Insertion professionnelle

Les diplômés peuvent assumer différentes fonctions :

- fonctions analytiques : chargé d'études, responsable bases de données clients...
- fonctions « créatrices » : concepteur rédacteur, chargé de programmes événementiels...
- fonctions opérationnelles : chargé de promotion, chargé de clientèle, chargé de communication, média-planneur, chargé de marketing direct, community manager...
- fonctions managériales : chef de produit, directeur marketing, responsable merchandising, responsable du marketing digital ...

Taux d'insertion du master à 30 mois : 82.4% (enquête de décembre 2017 sur la promotion 2015).

Mobilité internationale

> Erasmus + pour tous les étudiants inscrits à l'IAE, désireux de suivre des études supérieures dans un pays membre du Conseil de l'Europe de l'Union européenne.

> Des conventions internationales spécifiques pour tous les étudiants inscrits à l'IAE qui souhaitent réaliser une partie de leurs études hors Europe, aux États-Unis à l'UMA (University of Maine at Augusta) ou au Québec (Université de Sherbrooke, par exemple).

Faire un stage à l'étranger au cours de son cursus peut aussi être très valorisant.

Vie étudiante

Une école au cœur de Brest avec la mer pour horizon ! Brest propose une vie culturelle riche et animée toute l'année.

Une vie étudiante dynamique grâce aussi aux associations étudiantes de l'IAE : le BDE ManaWave qui organise de nombreuses activités tout au long de l'année, Tandem qui met en lumière les différentes cultures des étudiants, et IAE Brest Business Projet qui propose une offre de service à des porteurs de projets entrepreneuriaux novices en gestion des organisations.

Environnement pédagogique

La qualité des formations de l'IAE de Bretagne Occidentale repose sur l'articulation de l'excellence scientifique et de solides dispositifs de professionnalisation. Ainsi, le contenu des enseignements est nourri par l'activité de Recherche de l'équipe pédagogique. Cette équipe est renforcée par l'intervention de professionnels expérimentés qui renforcent les savoir-faire et savoir-être des étudiants. Connectée aux besoins des entreprises, l'école universitaire de management de Brest délivre une pédagogie active qui facilite l'insertion professionnelle (91,2% d'insertion professionnelle à 30 mois selon l'enquête ministérielle 2017) : apprentissage en mode projets, périodes d'immersion professionnelle (stage, alternance), jeux d'entreprise...

Informations pratiques

Contacts :

Responsables de formation
Master 1 : Ronan Divard – 02 98 01 70 85
Master 2 : Patrick Gabriel – 02 98 01 70 63

Secrétariat pédagogique
Nolwen Pierre-Eliès
02 98 01 82 43
scolarite.marketingvente-iae@univ-brest.fr

Formation accessible en reprise d'études, en validation d'acquis de l'expérience (VAE) et en validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Pour consulter la fiche du Répertoire national de la certification professionnelle (RNCP) correspondant à votre formation : <https://cutt.ly/wf0cF8L>

L'école universitaire de management

L'IAE de Bretagne Occidentale est l'école universitaire de management de l'Université de Bretagne Occidentale. Située à Brest, elle forme, des experts en management dans les principales fonctions de gestion de l'entreprise. Son principal objectif est l'insertion professionnelle de ses étudiants. Pour cela, l'IAE propose des formations qui s'appuient sur la recherche académique et la professionnalisation. Certifiée QUALICERT et membre du réseau IAE France, l'IAE de Bretagne Occidentale propose une alternative aux écoles de commerce avec une notoriété comparable.

Programme

Master 1

/ Semestre 7

UE 1 Renforcement des fondements en gestion

Management stratégique	24h
GRH - Management d'équipe	22h
Projet marketing appliqué	
Anglais des affaires	18h

UE 2 Fondements disciplinaires du marketing

Marketing fondamental	30h
Etudes de marché	24h
Négociation, vente	24h
Marketing international et interculturel	26h
Communication marketing	37h
Marketing digital	24h

/ Semestre 8

UE 3 Enseignements fondamentaux en marketing 1

Comportement du consommateur (fondements)	28h
Marketing des organisations non marchandes	24,5h
Outils et techniques du marketing digital	35h

UE 4 Pratiques et méthodes marketing

Marketing stratégique et étude de cas	28h
Système d'information décisionnel	21h
Anglais des affaires	18h
Jeu et simulation marketing	35h

UE 5 Professionnalisation

Projet transversal IAE
Alternance, mémoire professionnel et soutenance

Master 2

/ Semestre 9

UE 1 Connaissances fondamentales en marketing des services

Marketing des services - Approche générale	24h
Tendances et évolutions marketing	36h
Comportement du consommateur	24h
Gestion de la relation client	30h

UE 2 Techniques et méthodes appliquées au marketing des services

Analyse des données en marketing	30h
Marketing et innovation	24h
Marketing numérique - Stratégie et conduite de projet	63h

/ Semestre 10

UE 3 Outils appliqués au marketing des services

Négociation et gestion commerciale	45h
Techniques et outils de communication	33h
Marketing digital - Outils et techniques	18h

UE 4 Développement de compétences transversales

S'exprimer dans un cadre économique	33h
S'exprimer à l'écrit et à l'oral	49h