Commercial • Marketing • Export

MASTER MARKETING - VENTE - Parcours :
- Responsable marketing et business developer
- Responsable marketing et chef de projet digital

✔ Contrat d'apprentissage ✔ Contrat de professionnalisation

Ce master a pour objectif de former des professionnel·le·s de haut niveau dans les domaines du marketing et de leur transmettre des compétences approfondies soit en digitalisation de la relation-client, soit en développement et management commercial.

Métiers visés

Chef·fe de secteur, responsable du développement commercial, category Manager, … ; Chef·fe de produits, chef·fe de marque, responsable marketing,… ; Chargé·e d'études, chargé·e de CRM, … ; Chargé·e de communication, chef·fe de publicité, social media manager, …

Compétences à l'issue de la formation

- Analyser les marchés, réaliser et coordonner des études marketing
- Élaborer le plan marketing et d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre les éléments des plans marketing et d'actions commerciales
- Réaliser le bilan des actions réalisées et proposer des axes d'évolution
- Apporter un appui technique aux commerciaux
- Développer un portefeuille de clients, prospects, négocier des contrats commerciaux
- Animer un réseau commercial
- Travailler en équipe et collaborer activement avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise
- Participer à la conduite du changement
- Avoir un comportement éthique et respecter les déontologies professionnelles
- Maîtriser l'anglais des affaires

Méthodes pédagogiques

L'alternance, au rythme d'une semaine de formation par mois (sauf pour la période de rentrée : 4 semaines en continue en 1ère année et 2 semaines en 2ème année), les autres semaines en entreprise, permet de mettre en pratique en entreprise les connaissances et les compétences transmises au cours de la formation.

Programme

Master 1

Socle commun : Communication • Outils de création et production graphique • Marketing international • Techniques du commerce international • Création et performance d'un site web • Stratégie marketing digital • Conduite de réunion et prise de parole en public • Anglais des affaires • Plan marketing • Management de projet • Innovation produits • Gestion du portefeuille de produits et de marques • Achats • Marketing des services • Distribution et marketing du point de vente • Jeux de rôles commerciaux • Rapport d'alternance

Parcours Responsable marketing et Business developper : Prévision des ventes • Indicateurs de performance commerciale • Panels

Parcours Marketing digital : Data et business intelligence (web analytics) • Référencement SEO et SEA • Création web et langages du digital

Master 2

Socle commun : Analyse des données • Méthodologies qualitatives • Média sociaux et e-réputation • Stratégie Paid Media • Data management et reporting • CRM vi SAS • Géomarketing • RSE et marketing • Droit du marketing et de la concurrence • Mémoire professionnel

Parcours Responsable marketing et Business developper : Organisation de la fonction commerciale • Animation des équipes de vente • Category management • Trade marketing

Parcours Marketing digital : Inbound marketing • UX Design et content management • Omnicanal et stratégie phygitale • Conduite de projet digital

Organisation

Durée : 2 ans, de septembre à septembre.
M1 : 14 semaines à l'université (490h), les autres semaines en entreprise
M2 : 14 semaines à l'université (490h), les autres semaines en entreprise
Lieu : IAE Bretagne Sud - Campus de Tohannic - Vannes
Accessibilité : L'UBS accueille les publics en situation de handicap. www.univ-ubs.fr/handicap

Pré-requis - Admission

Licence validée, orientée vente ou marketing.
Possibilité de bénéficier de la procédure de Validation des Acquis Professionnels pour le public formation continue (salariés, demandeurs d'emploi…).
Recrutement sur dossier de candidature et entretien.

Evaluation de la formation

La formation permet l'obtention d'un diplôme d'Etat inscrit au RNCP sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et compétences. Chaque semestre d'études est évalué en contrôle continu et sanctionné par des épreuves d'examens. Le volet professionnel est évalué en 1ère année par un rapport d'activité écrit et soutenu devant un jury et en 2ème année par un mémoire professionnel soutenu devant un jury

€ Tarif*

Défini par le référentiel des niveaux de prise en charge (NPEC) de France Compétences
* Pris en charge par l'entreprise d'accueil et/ou son OPCO

Contact

Formation Professionnelle et Alternance
iaedsp.entreprises@listes.univ-ubs.fr
06 66 94 90 77

Responsables de la formation

Olivier ARDOUIN et Isabelle DABADIE, enseignants-chercheurs à l'Université Bretagne Sud
▸ olivier.ardouin@univ-ubs.fr
▸ isabelle.dabadie@univ-ubs.fr

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels de l'entreprise.

RNCP 35907