



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

# Master Marketing, vente



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

## Campus

 Campus de Dijon

## 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

## Infos pratiques



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

#### Semestre 2

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



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

## Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés et les consommateurs	Bloc de compétences						16
Comportement du consommateur : approches psychologiques	Matière		21h				4
Comportement du consommateur : approches sociologiques	Matière		21h				4
Category management	Matière		21h				3
Ethnomarketing et Séminaire délocalisé	Matière		7h	60h			5
Elaborer, optimiser, et activer une stratégie en marketing-vente	Bloc de compétences						11
Marketing Stratégique	Matière		21h				3
Project Marketing (cours en anglais)	Matière		49h				5
Merchandising et Stratégie retail	Matière		21h				3
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						12
Stratégie de communication digitale	Matière		14h				3
Créativité publicitaire à l'ère digitale	Matière		14h				3
E-commerce et omnicanalité	Matière		14h				3
Stratégie digitale	Matière		14h				3
Professionalisation	Bloc de compétences						21
Serious game de négociation	Matière		21h				3
Serious game stratégie marketing	Matière		14h				3
Grand Oral	Matière			21h			5
Rapport alternance et soutenance	Matière			21h			10
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
Méthodes d'études qualitatives	Matière	18h					2
Méthodes d'études quantitatives	Matière	15h					2
Analyse de panels	Matière	18h					2
Data analytics, gestion de la performance, KPI marketing	Matière	24h					2
Méthodologie de la recherche	Matière	6h					
Elaborer et optimiser une stratégie marketing-vente	Bloc de compétences						12
Satisfaction et gestion de l'expérience client	Matière	21h					2
Marketing responsable	Matière	12h					2
Plan marketing	Matière	22h					2
Marketing international	Matière	15h					2
Brand Management (cours en anglais)	Matière	15h					2
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences						6
Design web	Matière	25h					2
Stratégie de contenu digital et UX design	Matière	15h					2
Droit du marketing à l'ère digitale et protection des données	Matière	12h					2
Communiquer efficacement	Bloc de compétences						6
Communication visuelle	Matière	15h					2
Communiquer en milieu professionnel	Matière	21h					2
Anglais des Affaires	Matière	16h					2
Conférences Métiers	Matière	24h					

## Semestre 2

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

## Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Analyser les marchés et les consommateurs	Bloc de compétences						14
Comportement du consommateur : approches psychologiques	Matière						4
Comportement du consommateur : approches sociologiques	Matière						4
Ethnomarketing et Séminaire délocalisé	Matière						6



Elaborer, optimiser et activer une stratégie en marketing-vente	Bloc de compétences		8
Marketing Stratégique	Matière		3
Project Marketing (cours en anglais)	Matière		5
Développer la digitalisation en entreprise	Bloc de compétences		21
Stratégie de communication digitale	Matière	14h	3
Créativité publicitaire à l'ère digitale	Matière	14h	3
E-commerce et omnicanalité	Matière	14h	3
Stratégie digitale	Matière	14h	3
CRM et Marketing Automation	Matière	21h	3
Acquisition digitale (SEO, SEM) et performance digitale	Matière	21h	3
Gestion de projet digital	Matière	21h	3
Professionnalisation	Bloc de compétences		17
Serious game stratégie marketing	Matière	14h	3
Grand Oral	Matière		6
Rapport alternance et soutenance	Matière		8
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
Comptabilité générale	Matière		20h				3
Comptabilité de gestion	Matière		16h				2
Contrôle de gestion	Matière		20h				3
Statistiques appliquées au Management	Matière		16h				2
Système d'information	Matière		16h				2
Supply chain et Gestion de production	Matière		16h				2
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ		7h				3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ		7h				1
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			0
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON	Bloc de compétences						20
Marketing	Matière		24h				2
Environnement économique	Matière		12h				2



Entrepreneuriat	Matière	9h					2
Business Game	Matière	14h					2
Anglais des affaires: TOEIC (facultatif)	Matière	15h					0
Stratégies appliquées à la distribution	Matière	21h					2
Nouveaux enjeux de la distribution	Matière	21h					2
Connaissance de la distribution	Matière	21h					2
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h					3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h					1
Conférences	SAÉ	3,5h					0
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		10,5h				2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		14h				0
<b>MANAGER SON ÉQUIPE</b>	Bloc de compétences						20
GRH	Matière	20h					3
Management d'équipe	Matière	16h					3
Droit du travail	Matière	20h					2
Leadership et management	Matière	21h					3
Management appliqué à la distribution	Matière	21h					3
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h					3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h					1
Conférences	SAÉ	3,5h					0
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		12h				2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		10,5h				0

## Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Gérer une enseigne d'un point de vue organisationnel	Bloc de compétences						20
Panels de distributeur	Matière		10,5h				3
Politique de prix	Matière		10,5h				3
Contrôle de gestion appliqué à la distribution	Matière		14h				
Connaissance de sa zone de chalandise	Matière		14h				3
Marketing relationnel	Matière		10,5h				
Anglais appliqué à la gestion	Matière		21h				3
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ		10,5h				3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ		10,5h				2
Conférences	SAÉ		3,5h				
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			14h			3
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			
<b>Dynamiser l'offre commerciale d'un point de vente</b>	Bloc de compétences						20
Les enjeux du développement durable	Matière		17,5h				2
Les nouvelles formes de distribution	Matière		10,5h				2
Gestion de la distribution	Matière		21h				2



E-commerce / stratégie cross et omnicanal	Matière	14h	2
Comportement du consommateur : approches contemporaines	Matière	14h	2
Category management	Matière	21h	2
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ	10,5h	3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ	10,5h	2
Conférences	SAÉ	3,5h	
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ	14h	3
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ	10,5h	
Manager son équipe	Bloc de compétences		20
Manager une équipe	Matière	21h	3
Gestion du changement / relations individuelles et collectives	Matière	21h	2
Droit du travail appliqué à la distribution	Matière	14h	2
Manager des managers	Matière	28h	3
Valorisation de la marque employeur	Matière	14h	2
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ	10,5h	3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ	14h	2
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ	10,5h	3
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ	10,5h	