

Marketing vente distribution

Marketing vente

Compétences

DES EXPERTS POLYVALENTS :

- Acquérir des connaissances et méthodes solides en marketing, digital, vente et distribution
- Connaître les dernières avancées de la recherche et de la pratique, les évolutions métiers
- Travailler en mode projet

UN APPRENTISSAGE INSCRIT DANS LE RÉEL

Une pédagogie par l'action (cas, serious games, challenges d'entreprises, etc...), des projets pensés comme des missions de conseil, une large place donnée à l'expérience en entreprise.

Conditions d'accès

Baccalauréat + 3/4

Organisation

Organisation

La formation se déroule sur 2 années.

Le master 1 comprend des cours dédiés aux fondamentaux du management, aux compétences transversales (informatique, statistique), des cours communs avec le master Entrepreneuriat (veille, créativité, digital, outils web) et des cours de spécialisation en marketing, études, marketing digital et distribution.

Outre un cours d'anglais du management, certains cours sont enseignés en anglais.

Un projet de spécialité rythme également l'année.

Le master 2 est dédié à la spécialisation en marketing stratégique, marketing opérationnel, marketing digital et commerce connecté, distribution et management commercial.

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut d'Administration
des Entreprises

Volume horaire (FC)

889 h

Contacts Formation Initiale

Anaïs Pennognon

[03 22 82 71 44](tel:0322827144)

scolarite-iae@u-picardie.fr

Plus d'informations

Institut d'Administration des
Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,
10 Placette Lafleur - BP 2716
80027 Amiens Cedex 1
France

Une mission de conseil marketing pour une organisation locale rythme l'année

<https://iae.u-picardie.fr/>

Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée.

Les deux années (ou la seule année de M2) peuvent être effectuées en alternance avec un rythme d'une semaine en formation / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Volume horaire : 889 h au total, Crédits 120 ECTS

Période de formation

De septembre à juin

Alternance ou stage de 4 mois minimum en M2

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur

sophie.changeur@u-picardie.fr

Programmes

| SEMESTRE 1 MASTER 1 MARKETING VENTE | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| BONUS MASTER 1 SEMESTRE 1 | | | | | |
| UE1 ANGLAIS DU MANAGEMENT | 35 | | 35 | | 3 |
| UE2 APPROFONDISSEMENT STATISTIQUE, INFORMATIQUE ET NUMERIQUE | 35 | 25 | 10 | | 3 |
| UE6 ANALYSE DES TENDANCES DE CONSOMMATION | 21 | 15 | 6 | | 3 |
| UE4 COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL ET MANAGEMENT D'EQUIPE | 28 | 20 | 8 | | 3 |
| UE8 DROIT DE LA CONSOMMATION, DE LA CONCURRENCE ET MARQUES | 21 | 15 | 6 | | 3 |
| UE7 DE L'IDEE AU MARCHE IDEATION CREATIVITE FILTRAGE, NV PDT | 28 | 20 | 8 | | 6 |
| UE3 MANAGEMENT DE PROJETS | 21 | 15 | 6 | | 3 |
| UE9 MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL | 21 | 15 | 6 | | 3 |
| UE5 STRATEGIE MARKETING - SERIOUS GAME | 35 | 25 | 10 | | 3 |

| SEMESTRE 2 MASTER 1 MARKETING VENTE | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|-------------------------------------|----------------|----|----|----|------|
|-------------------------------------|----------------|----|----|----|------|

| | | | | | |
|--|----|----|----|--|---|
| BONUS MASTER 1 SEMESTRE 2 | | | | | |
| UE5 ANALYSE DES DONNEES ET DATAMINING | 35 | 25 | 10 | | 3 |
| UE4 CONTROLE DE GESTION | 28 | 20 | 8 | | 3 |
| UE8 GESTION DE LA RELATION CLIENT | 28 | 20 | 8 | | 3 |
| UE1 INITIATION A LA RECHERCHE ET METHODES D'ENQUETES | 21 | 15 | 6 | | 3 |
| UE7 MARKETING DIGITAL EN PRATIQUES | 70 | 50 | 20 | | 6 |
| Création de Contenus Print et Web | 14 | 10 | 4 | | 1 |
| Gestion de projet marketing digital | 21 | 15 | 6 | | |
| Mesure de performance webmarketing | 14 | 10 | 4 | | 1 |
| Outils avancés : web et eCommerce | | | | | 2 |
| UE2 PROJET DE SPECIALITE | 14 | | 14 | | 6 |
| UE6 STRATEGIE DE DISTRIBUTION ET TRADE MARKETING | 35 | 25 | 10 | | 3 |
| UE3 STRATEGIE ORGANISATIONNELLE | 28 | 20 | 8 | | 3 |

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Niveau de sortie : Niveau I (supérieur à la maîtrise)

Prix total TTC : 8890 €

Conditions d'accès FC

- Étudiant en formation initiale
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Titulaires d'un diplôme bac + 3/4 ou VAE

Calendrier et période de formation FC

Rythme 1er et 2e semestre. 1 semaine à l'université et 1 semaine en entreprise

Références et certifications

Codes ROME : M - Support à l'entreprise

Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

[03 22 82 71 44](tel:0322827144)

fc-iae@u-picardie.fr

Le 16/03/2025