

MASTER MARKETING VENTE

CANDI-
DATURES Avril-
Septembre

DURÉE 1 an

ACCÈS Bac +4

Taux de sélection : 65 %

Taux de réussite : 84.5 %

ENSEIGNEMENT
À DISTANCE

COMPÉTENCES ACQUISES

- 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...).
- Développer des capacités de synthèse et de prise de recul.

MÉTIERS VISÉS

- Chef de produit marketing
- Directeur de division
- Responsable des études marketing
- Directeur commercial

MODALITÉS

- Candidatures et test TEADI (obligatoire) à partir d'avril sur [eCandidat](https://ecandidat.appli.univ-poitiers.fr)
<https://ecandidat.appli.univ-poitiers.fr>
- Étude des dossiers et entretiens.

Master Marketing, Vente, de quoi parle-t-on ?

Le parcours Marketing - Vente proposé en deuxième année de master vise à former des professionnels du marketing spécialisés en management de la marque. Il prépare aux fonctions de cadre dans plusieurs domaines : marketing du produit et de la marque, marketing digital et opérationnel, marketing études...

Les stratégies marketing des entreprises traditionnelles sont passées d'une logique « produit ou service » à une logique « client », d'une démarche « réactive » à une approche « proactive ». Voici autant de changements de cap qui font qu'aujourd'hui les sociétés repensent leur mode d'organisation. L'important est de placer le client au cœur de la stratégie de l'entreprise.

OÙ QUE
VOUS
SOYEZ



UE1 STRATÉGIE (9 CRÉDITS)

- Management Stratégique
- Stratégie prospective
- Stratégie de marques pour les produits et services
- Stratégies d'internationalisation

UE2 MARKETING SECTORIEL (6 CRÉDITS)

- Marketing des services
- Marketing B to B
- Marketing du luxe

UE3 MARKETING FONDAMENTAL (9 CRÉDITS)

- Comportement du consommateur
- Communication
- Etude de marché
- Marketing Management

UE4 MARKETING DIGITAL (6 CRÉDITS)

- Distribution cross canal
- CRM
- E-Marketing et E-Commerce

SEMESTRE 4 : UE1 VALORISER SON EXPÉRIENCE (30 CRÉDITS)

- Stage obligatoire de 6 mois pour les étudiants non salariés, dans le domaine de la formation
- Mémoire et vidéo pour les étudiants salariés

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un **Bac +4** d'une université française
- Titulaire d'un **Bac +4** hors université française (passage en **commission d'équivalence**)
- Titulaire d'un **Bac +2** à **Bac +3** avec une expérience professionnelle significative (passage en commission **VAPP**)

Un regroupement de rentrée en octobre ●
(3 jours : 3h de cours par matières du semestre 1)

Un regroupement fin mars ●
(2 jours : 3h de cours par matières du semestre 2).

Examens des matières du semestre 1 ●
(3 jours : fin mars)

Examens des matières du semestre 2 ●
(2 jours : début juin)

Package pédagogique remis à la rentrée ●
(ou envoyé à domicile) comprenant des fascicules de cours et des ouvrages.

Une plateforme en ligne dédiée à la formation à ●
distance sur laquelle les étudiants pourront
s'exercer sur des devoirs d'entraînement,
se contacter et contacter directement
les enseignants.

Un service Formation à Distance travaillant en par- ●
tenariat avec des centres de ressources à distance et
partout dans le monde. Il vous sera donc
possible de passer vos examens
sur tous les continents !

CONTACTS

Responsable :
André LEROUX

✉ aleroux@poitiers.iae-france.fr

Secrétariat :

✉ ead@poitiers.iae-france.fr

☎ 05 49 45 42 49