

# Master Marketing, vente



Niveau d'étude  
visé

BAC +5 / master



Durée  
2 ans



Composante  
IAE Angers



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Parcours proposés

- M2 | Parcours Pricing et revenue management
- M2 | Parcours Marketing digital

## Présentation

Le Master Marketing vente propose un parcours en Master 1 (marketing vente) et 2 possibilités de parcours en Master 2 :

### Objectifs

Le **Master mention Marketing, Vente (MV)** recrute des étudiants titulaires d'une licence Économie et/ou Gestion, pour les préparer à occuper des fonctions de spécialistes dans le domaine du *pricing* et du *revenue management* ou du *marketing digital*.

Ce programme se compose :

- \* d'une **première année (M1)** permettant d'acquérir les fondamentaux de la gestion, de la relation client et du marketing digital ;
- \* d'une **deuxième année (M2)** en parcours de spécialisation dans le domaine du *pricing* et du *revenue management* ou du marketing digital.

Une année optionnelle de césure est possible entre le M1 et le M2 afin de permettre à l'étudiant de réaliser un projet

*personnel, professionnel ou un engagement, en France ou à l'étranger.*

À l'issue du M1, deux parcours sont proposés dans le cadre du M2 :

- \* Le **parcours Pricing et Revenue Management (PRM)** a pour objectif de former des cadres, à fort potentiel. Au carrefour du marketing et des mathématiques appliquées, le *revenue management* se trouve mobilisé dans de nombreux secteurs comme ceux de l'hôtellerie des transports et des loisirs, que ce soit en France ou à l'international ;
- \* Le **parcours Marketing Digital (MD)** a pour objectif de former des spécialistes de haut niveau capables de mobiliser les outils issus du digital (webmarketing, emailing, référencement naturel et payant, médias sociaux, web analytics...). Ainsi, les étudiants seront en mesure de collecter, exploiter et analyser les données collectées par l'entreprise pour concevoir et conduire des actions marketing personnalisées et interactives pour conquérir et fidéliser des clients.

## Organisation

### Ouvert en alternance

**Type d'alternance :** Contrat de professionnalisation

Seul le M2 Marketing Digital est ouvert en alternance

# Admission

---

## Conditions d'accès

### En Master 1

1) Ce M1 n'est pas ouvert aux étudiants internationaux (pays CEF et non CEF), ni aux étudiants étrangers résidant en France et seulement titulaires de diplômes étrangers.

2) Étudiants **titulaires d'une L3 Économie ou Gestion** ; étudiants **titulaires d'un diplôme reconnu de niveau Bac+3 obtenu dans l'Enseignement Supérieur français** (*demande de validation d'études à remplir dans le dossier eCandidat*) :

[Candidater via la plateforme eCandidat](#) (**accès du 12 avril au 7 mai 2021**)

**Nota : Score IAE-Message obligatoire**

## Et après

---

### Poursuite d'études

Poursuite possible par un Doctorat en Sciences de Gestion.

### Insertion professionnelle

Les débouchés professionnels du master sont nombreux et variés :

\* Les étudiants diplômés du parcours **Pricing et Revenue Management** pourront occuper les fonctions de *Revenue manager* dans les secteurs de l'hôtellerie, du transport, des télécommunications, des loisirs et du tourisme. Les étudiants pourront ensuite évoluer vers les fonctions de

directeur du *Yield management*, directeur commercial et marketing ;

\* Le parcours **Marketing Digital** offre la possibilité d'occuper différentes fonctions au sein d'entreprises du secteur numérique mais également au sein d'entreprises s'ouvrant aux métiers de l'internet : responsable web-marketing, chargé de référencement (SEO/SEM), *community manager*, traffic manager, responsable E-commerce, etc. Les étudiants peuvent également occuper des fonctions plus généralistes du marketing.

Les taux d'insertion professionnelle, 30 mois après obtention du Master, sont de **94,1% pour le parcours PRM** et de **100% pour le parcours MD** selon l'enquête ministérielle 2016 sur l'insertion professionnelle des diplômés

## Infos pratiques

---

### Contacts

Coresponsable M1 MV

✉ [gaelle.pantin-sohier@univ-angers.fr](mailto:gaelle.pantin-sohier@univ-angers.fr)

Coresponsable M1 MV

✉ [lionel.auban@univ-angers.fr](mailto:lionel.auban@univ-angers.fr)

M1 Gestion

✉ [m1gestion@contact.univ-angers.fr](mailto:m1gestion@contact.univ-angers.fr)

### Lieu(x)

📍 Angers

# Programme

## Organisation

### Master 1 : Marketing, Vente

Le **programme de Master 1** mention Marketing, Vente est constituée d'une période de cours de septembre à avril (comprenant 239 heures de cours et 186 heures de TD) suivie d'une période de stage de 8 semaines minimum.

Cette première année est également marquée par deux différents temps forts :

- \* un projet personnel portant sur l'installation et la gestion d'un site internet sous Wordpress
- \* un séminaire consacré aux méthodes de créativité : *design thinking*, méthode des personas, etc.

Dans le cadre du Master 1, les unités d'enseignement proposées sont les suivantes :

#### Au 1er semestre :

– Méthodes et outils du management 1 : Gestion de projet, Méthodologie de recherche, Informatique ;

– Pratiques du management : Entrepreneuriat, Management de l'innovation ;

– Relation client : *Customer relationship management*, Exploration, analyse et modélisation de données sous Excel, Anglais pour le marketing ;

– Marketing digital : Communication 360°, Search marketing, Social marketing.

#### Au 2nd semestre :

– Méthodes et outils de management 2 : éthique des affaires, anglais (préparation au TOEIC), informatique (Wordpress) ;

– Développement personnel et professionnel : stage ;

– Marketing : méthodes qualitatives, méthodes quantitatives, comportement du consommateur, anglais pour le marketing ;

– E-commerce : marketing digital et e-commerce, méthodes de créativité.

### Master 2 :

#### > parcours Pricing et Revenue Management

Le parcours [Pricing et Revenue Management](#) (PRM) propose une spécialisation aux métiers du *pricing* et du *revenue management* au travers de différents enseignements (marketing des services, modèle et pratique du *pricing*, aspects juridiques du *revenue management*, techniques de prévisions en *revenue management*, Excel approfondi, techniques d'optimisation, modèles du *revenue management*, *data analytics* et big data, organisation du *revenue management*...). De nombreux enseignements sont proposés en langue anglaise. Ce programme est réalisé **en partenariat avec l'Essca**.

Le parcours comporte **un projet professionnel** réalisé en partenariat avec une entreprise et un **stage de 5 à 6 mois**.

#### > parcours Marketing Digital

Le parcours [Marketing Digital](#) (MD) propose un approfondissement des connaissances en marketing digital au travers de différents enseignements (initiation à la programmation, analyses de données marketing, Data visualisation, conduite du changement, marketing expérientiel, stratégies *crosscanal* et commerce phygital, marketing mobile et Internet des objets, e-marketing, stratégie de marque et *storytelling*, stratégie de communication digitale...). Ce parcours peut être réalisé **en formation initiale ou en alternance** dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Le parcours comporte **un projet professionnel** réalisé en partenariat avec une entreprise et un **stage de 5 à 6 mois**.

### Stages / Alternance

Dans le cadre de la formation initiale, ce parcours comporte un projet professionnel réalisé en partenariat avec une entreprise et un stage de 5 à 6 mois.

Si la formation est suivie en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation), le rythme d'alternance s'effectue par quinzaine de septembre à avril, une période de temps complet en entreprise de mai à fin juin avec 2 jours par mois à l'université, puis à temps plein entreprise jusqu'à fin août ;

## M2 | Parcours Pricing et revenue management

## M2 | Parcours Marketing digital