

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Master | Marketing, vente

- > Composante : IAE Angers
- > Niveau d'étude : BAC +5 / master
- > Durée : 2 ans
- > Ouvert en alternance : Oui
- > Formation accessible en : Formation initiale, Formation en alternance, Formation professionnelle
- > Lieu d'enseignement : Angers
- > Campus : Campus St Serge

Parcours proposés

- > M2 | Parcours Marketing digital
- > M2 | Parcours Pricing revenue management
- > M2 | Parcours Chef de produit responsable

Présentation

Le Master Marketing vente propose un parcours en Master 1 (marketing vente) et 3 possibilités de parcours en Master 2.

Cette mention de formation correspond au [référentiel France compétences en Marketing vente \(RNCP35907\)](#).

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, du Marketing digital ou de la fonction Chef de Produit Responsable.

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, trois 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.
- * Le parcours Chef de Produit Responsable (CPR) a pour objectif de former des spécialistes ayant la capacité d'analyser les informations qualitatives et quantitatives relatives à un marché tout en maîtrisant les outils digitaux et en opérant selon une logique responsable. Les étudiants pourront dès lors suivre une démarche marketing durable (communication sociétale, marketing éthique, eco-conception) sur les plans stratégiques et opérationnels afin de proposer des plans d'action intégrant de nouvelles pratiques respectueuses des enjeux sociaux et environnementaux actuels.

Il est en charge de d'accompagner la transformation des produits et services pour les rendre plus vertueux tout en garantissant des objectifs de rentabilité et d'attractivité de l'offre.

Organisation

Ouvert en alternance

Type d'alternance : Contrat d'apprentissage

Seul le M2 Marketing Digital est ouvert en alternance

Admission

Conditions d'admission

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*) :

Candidatez via la plateforme monmaster.gouv.fr du 22 mars au 18 avril 2023

Nota : Score IAE-Message obligatoire

Modalités d'inscription

Le Master 1 Marketing, Vente est accessible :

* sur dossier de candidature (avec le Score IAE-Message) et entretien pour les étudiants titulaires d'un diplôme de Licence 3 Économie et/ou Gestion.

Les étudiants titulaires d'un autre diplôme reconnu de niveau Bac+3 et obtenu dans l'Enseignement Supérieur français peuvent également candidater sous les mêmes conditions, mais doivent déposer en même temps un dossier de demande de validation d'études.

Les différents parcours de Master 2 (Pricing Revenue Management, Marketing Digital, Chef de Produit Responsable) de la mention Marketing, Vente sont accessibles :

* sur dossier de candidature (avec le Score IAE-Message) et entretien : pour les étudiants de l'UA ayant obtenu un MI dans une autre mention que Marketing, Vente ; pour les étudiants ayant obtenu un MI auprès d'une autre université française ; ou encore pour les étudiants titulaires de tout autre diplôme français reconnu de niveau Bac+4 (demande de validation d'études à compléter).

Si vous êtes demandeur d'emploi, cette formation est éligible au dispositif régional "Visa Métiers +".

Pour savoir si vous êtes éligible, [cliquez ici](#)

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 ;

Le parcours Chef de Produit Responsable permet de s'orienter vers les fonctions d'analyste marketing transverse, de chef de marque responsable, de conseil en marketing responsable, de directeur de marque responsable, chef de produit développement durable, responsable innovation durable, des chargés de communication en développement durable.

- * Les trois parcours du master peuvent être poursuivis par un Doctorat dans le domaine des Sciences de Gestion. Les taux d'insertion professionnelle, 30 mois après obtention du Master, sont de 83,3% pour le parcours PRM et de 100% pour le parcours MD selon l'enquête ministérielle 2019 sur l'insertion professionnelle des diplômés.

Infos pratiques

Contacts

Coresponsable MI MV

✉ gaelle.pantin-sohier@univ-angers.fr

Coresponsable MI MV

✉ lionel.auban@univ-angers.fr

Scolarité IAE

✉ scolarite.iae@contact.univ-angers.fr

Lieu(x)

📍 Angers

Campus

🏠 Campus St Serge

Programme

Organisation

Master 1 : Marketing, Vente

Le programme de Master 1 mention Marketing Vente est constitué d'une période de cours de septembre à avril (comprenant 240 heures de cours et 198 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 :

- Pratiques du Management : Gestion de Projet, Méthodologie de Recherche, Entrepreneuriat, Management de l'innovation ;
- Outils du Management : Informatique, Marketing automatisé, Business English ;
- Marketing : Marketing social, Marketing des services, Communication 360°, Créativité ;
- Digital : Marketing digital, Search marketing, Médias sociaux.

Au 2nd semestre :

- Méthodes de Management : Anglais (préparation aux tests de certification), Marque employeur, Informatique (Wordpress) ;
- Méthodes de recherche : Méthodes qualitatives, Méthodes quantitatives,
- Développement personnel et professionnel : stage ;
- Spécialité Marketing : Comportement du consommateur, Introduction au revenue management, CRM ;
- Développement personnel et professionnel : stage ;

[📄 Télécharger le calendrier du MIMV](#)

[📄 Télécharger la maquette du Master 1 Marketing vente](#)

Master 2 :

En Master 2, l'étudiant fait le choix d'un parcours parmi les trois proposés avec des enseignements dédiés :

- * 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 Marketing Digital (MD) propose un approfondissement des connaissances en marketing digital au travers de différents enseignements (Initiation à la programmation, Analyses de données Marketing, Web-analytics, 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...).
- * Le parcours Chef de Produit Responsable (CPR) offre une spécialisation aux métiers dédiés au management des produits et services (de leur création à leur commercialisation) tout en prenant en considération leur impact sociétal et environnemental. Cette formation intègre dès lors de nombreux enseignements d'approfondissement en marketing (management de la marque et storytelling, management de l'expérience client), des cours dédiés à la notion de responsabilité (RSE et développement durable, marketing éthique, nouvelles tendances de consommation) mais aussi un apprentissage incluant la digitalisation de l'offre (stratégie phygital, UX design) et une approche via les techniques de créativité (design thinking et design fiction).

Stage / Alternance

Chaque parcours comporte un projet professionnel réalisé en partenariat avec une entreprise.

Un stage de 5 à 6 mois est à réaliser sur le parcours Pricing et Revenue Management.

Les parcours Chef de produit responsable et Marketing Digital sont ouverts exclusivement en alternance.

L'équipe pédagogique de la mention Marketing, Vente est constituée :

- majoritairement d'enseignants-chercheurs en Sciences de Gestion;
- de professeurs invités étrangers et de professionnels pratiquant au quotidien les sujets sur lesquels ils interviennent.

M1 | Marketing, vente

Semestre I

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UEI-1 : Pratiques de management	UE				8
Gestion de projet	Matière	12h	4h		2
Méthodologie de recherche	Matière	12h	4h		2
Entrepreneuriat	Matière	12h	4h		2
Management de l'innovation	Matière	12h			2
UEI-2 : Méthodes et outils de management	UE				3
Informatique : Tableaux de bord, reporting, Excel	Matière		20h		1
Lancement de projet wordpress	Matière	4h			

Marketing Automatisé / Smart Marketing	Matière	16h			1
Business English	Matière	16h			1
UE1-3 : Marketing	UE				11
Marketing social	Matière	16h	4h		3
Marketing des services	Matière	16h	4h		3
Communication 360°	Matière	16h	10h		3
Créativité / Creativity workshop	Matière		16h		1
TD UE 1-3	Matière				1
UE1-4 : Marketing digital	UE				8
Marketing digital	Matière	20h	16h		3
Search marketing	Matière	16h	4h		3
Médias sociaux	Matière	8h	4h		1
TD UE 1-4	Matière				1

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2-1 : Méthodes et outils du management	UE				7
Anglais : Préparation aux tests de certification	Matière	12h			2
Marque employeur	Matière	12h			2
Informatique : wordpress	Matière		16h		1
Applications	Bloc				
Applications Gestion de Projet	Matière		12h		2
Applications Méthodologie de Recherche	Matière		12h		2
Applications Entrepreneuriat	Matière		12h		2
UE2-2 : Méthodes de recherche	UE				7
Méthodes quantitatives	Matière	12h	16h		2
Méthodes qualitatives	Matière	12h	16h		2
Business English	Matière		16h		2
TD UE 2-2	Matière				1
UE2-3 : Marketing	UE				9
Comportement du consommateur	Matière	20h			3
Introduction au revenue management	Matière	12h			3
CRM	Matière	20h			3
UE2-4 : Développement personnel et professionnel	UE				7
Contrat pro, activité professionnelle, stage, mémoire	Matière				5
Entraînement Score Voltaire	Matière				1
Engagement étudiant	Matière				1

M2 | Parcours Marketing digital

M2 | Parcours Marketing digital

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3-1 : Outils décisionnels	UE				9
Programmation : Python	Matière		20h		2
Datavisualisation	Matière	4h	12h		2
Webanalytics	Matière	12h			3
Études en ligne	Matière	4h	8h		2
UE3-2 : Gestion de projet	UE				9
Gestion de projet	Matière	12h	12h		3
Analyses de données marketing	Matière	12h	12h		2
Conduite du changement	Matière	12h			1
Mener un projet d'étude marketing	Matière	12h			3
UE3-3 : Relation client et Internet	UE				12
Management de la marque et storytelling	Matière	16h			3
Suite Adobe	Matière		20h		3
Anglais	Matière		20h		3
Stratégie de communication digitale	Matière	20h			3

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4-1 : Stratégie de la marque et relation client	UE				10
Management de l'expérience client	Matière	16h	8h		3
Marketing direct et emailing	Matière	16h			2
Techniques d'acquisition en ligne	Matière	16h			2
Droit du marketing digital	Matière	16h			3
UE4-2 : Commerce connecté	UE				8
Stratégie phytale	Matière	16h			3
Introduction au développement des applications mobiles	Matière	12h	4h		3
UX Design	Matière	16h			1
UE4-3 : Applications professionnelles	UE				12
Engagement étudiant	Matière				1
Conférences professionnelles	Matière	10h			
Alternance	Matière				7
Préparation à la Certification Voltaire	Matière		3h		1
Design sprint	Matière		32h		1
Transition écologique et numérique responsable	Matière		15h		1
Regroupements et mobilité	Matière		40h		1

M2 | Parcours Pricing revenue management

M2 | Parcours Pricing revenue management

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3-1 : Revenue Management : compétences fondamentales	UE				13
Anglais	Matière		20h		3
Aspects juridiques du revenue management	Matière	12h			3
Techniques de prévisions en revenue management	Matière	12h	12h		3
Excel approfondi	Matière		24h		3
Conférences professeurs invités	Matière	20h			1
Conférences professionnels	Matière	16h			
UE3-2 : Fondements du pricing et du RM	UE				17
Introduction au revenue management	Matière	12h			2
Techniques d'optimisation en revenue management	Matière	20h			3
Modèles de revenue management	Matière	20h			3
Politique de tarification : fondements	Matière	16h			3
Modèle et pratique du pricing	Matière	24h			4
E-distribution et digital dans les services	Matière	16h			2

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4-1 : Systèmes et outils	UE				15
Système de revenue management et de pricing	Matière	24h			4
Organisation du revenue management	Matière	24h			4
DATA Analytics & Big DATA	Matière	16h			5
Simulations et jeux	Matière		16h		2
UE4-2 : Développement personnel et professionnel	UE				15
Conception et mise en œuvre d'un projet	Matière	8h	4h		5
Stage	Matière				5
Mémoire	Matière				5
Conduire un projet de recherche en PRM	Matière	20h			

M2 | Parcours Chef de produit responsable

M2 | Parcours Chef de produit responsable

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3-1 : Maitriser les outils décisionnels	UE				9
Analyse de données Marketing	Matière	12h	12h		2
Gestion de projet	Matière	12h	12h		3
Conduite du changement	Matière	12h			1

Mener un projet d'étude marketing	Matière	12h			3
UE1-2 : Comprendre les enjeux sociétaux du marketing	UE				14
Communication sociétale et environnementale	Matière	16h			4
Analyse sensorielle du produit / ACV	Matière	16h			4
Innovation produit responsable / Écoconception	Matière	16h			4
RSE et développement durable	Matière	12h			2
UE1-3 : Concevoir et développer une marque responsable	UE				7
Management de la marque et storytelling	Matière	16h			3
Design thinking et design fiction	Matière	12h			2
Business English	Matière	20h			2

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2-1 : Comprendre les nouvelles tendances de consommation	UE				10
Management de l'expérience client	Matière	16h	8h		3
Nouvelles tendances de consommation	Matière	16h			3
Marketing éthique	Matière	12h			2
Marketing participatif	Matière	12h			2
UE2-2 : Digitaliser son offre produit	UE				5
Stratégie phytigitale	Matière	16h			3
UX Design	Matière	16h			1
Transformation digitale des organisations	Matière	12h			1
UE2-3 : Développement personnel et professionnel	UE				15
Développement personnel et insertion / SUIOP	Matière	12h			1
Méthodologie du mémoire	Matière	8h			
Personal branding	Matière	4h			1
Projet universitaire	Matière		6h		3
Conférences professionnelles	Matière	10h			
Engagement étudiant	Matière		1h		1
Préparation à la Certification Voltaire	Matière				1
Design sprint	Matière		24h		1
Stage / mémoire	Matière				7