

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

M2 | Parcours Management international et marketing

Master | Management et commerce international

- > Composante : IAE Angers
- > Durée : 1 an
- > Ouvert en alternance : Non
- > Formation accessible en : Formation initiale, Formation professionnelle
- > Formation à distance : Non
- > Lieu d'enseignement : Angers

Présentation

Le master Management international et marketing est un des deux parcours proposés dans le cadre du Master Management et commerce international. L'objectif de la formation au Management et Commerce International (MCI) est de former des cadres supérieurs ayant une compréhension et une approche transversale des affaires et des opérations internationales, et aptes à prendre toute décision de gestion dans sa dimension stratégique ou fonctionnelle dans des organisations évoluant ou désireuses d'évoluer à l'international.

Ce parcours de formation correspond au [référentiel France compétences en Management et commerce international](#) (RNCP35915).

Pour l'année universitaire 2023-2024, le taux de réussite de cette formation est de 93.30%.

Objectifs

Le parcours Management International et Marketing (MIM) vise à former des spécialistes des fonctions liées au marketing international et capables de concevoir, de négocier et de mettre en oeuvre les décisions adaptées au contexte économique, juridique et culturel des organisations évoluant sur un marché international.

Savoir-faire et compétences

- Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique
- Développement à l'international de grandes organisations ou de PME
- Administration des ventes à l'export

- Montage et gestion de projets à l'international
- Accompagnement de l'internationalisation d'une organisation
- Communication multilingue

Formation internationale : Formation tournée vers l'international

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 5-6 mois

Stage à l'étranger : Possible

Admission

Conditions d'admission

Vous êtes salarié, demandeur d'emploi...et souhaitez reprendre des études ? Contactez le [Service Commun d'Alternance et de Formation Professionnelle \(SCAFOP\)](#).

En Master 2

1) Étudiants résidant dans un pays à procédure CEF :

[Candidater directement via Campus France \(du 1er octobre au 15 décembre 2024\)](#)

2) Étudiants résidant dans un pays non CEF ; étudiants titulaires de diplômes étrangers et résidant habituellement en France (*demande de validation d'études à remplir dans le dossier eCandidat*) ; étudiants titulaires d'un MI MCI / Marketing d'une autre université française (*demande de reconnaissance de modules acquis à remplir dans le dossier eCandidat*) ; étudiants titulaires de tout autre diplôme français de niveau Bac+4 (*demande de validation d'études à remplir dans le dossier eCandidat*) :

[Candidater via la plateforme eCandidat \(du 31 mars jusqu'au 16 mai 2025 pour la 1re session\)](#)

Nota :

> **Score IAE-Message requis**

> **Score TOEIC (ou équivalent) obligatoire avec un niveau B2 minimum**

Droits de scolarité

Formation initiale : [droits d'inscription](#)

Formation professionnelle : s'adresser à formationpro@univ-angers.fr

[Campus France](#)

Et après

Insertion professionnelle

De manière non exhaustive, les diplômés de Master 2 sont aujourd'hui : Responsable de zone export, Chef de produit, Acheteur international, Manager des canaux de commercialisation, Ambassadeur de marque, Commercial, Contrôleur de gestion etc.

Le taux d'insertion professionnelle 30 mois après obtention du master, est de 91.7% selon l'enquête ministérielle 2022 sur l'insertion professionnelle des diplômés (promotion 2020).

Infos pratiques

Contacts

Coresponsable M2 MiM

✉ eva.cerio@univ-angers.fr

Coresponsable M2 MiM

✉ julie.leroy@univ-angers.fr

Contact administratif

Scolarité IAE

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

Lieu(x)

📍 Angers

Programme

Organisation

Outre l'acquisition et le renforcement des compétences transversales (langues étrangères, économie internationale, méthodologie, etc.), le parcours Management International et Marketing propose aux étudiants une spécialisation en marketing international avec des enseignements tels que : E-marketing, négociation interculturelle, achats et approvisionnements, communication et comportement du consommateur, canaux de commercialisation, marketing social et un cycle de conférences avec des experts internationaux, etc.

Les cours du Master 2 MIM sont entièrement délivrés en langue anglaise.

Stage

Un stage professionnel d'une durée de 5 à 6 mois est obligatoire et doit être réalisé dans une organisation de dimension internationale ou ayant des activités à l'international.

[📅 Calendrier de la formation](#)

[📄 Maquette des enseignements du Master 2 Management international et marketing](#)

M2 | Parcours Management international et marketing

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1-1 : Communication & foreign languages	UE				4 crédits
English	Matière		20h		2 crédits
2nd language	Bloc				
German	Matière		20h		2 crédits
Spanish	Matière		20h		2 crédits
French	Matière		20h		2 crédits
Optionnal	Bloc				
3rd language	Matière		28h		
UE1-2 : Digital marketing competencies	UE				9 crédits
E-marketing	Matière	16h	8h		4 crédits
Print marketing	Matière	8h	8h		2 crédits
International communication	Matière	20h			3 crédits
UE1-3 : International strategies competencies 1	UE				8 crédits
International trade negotiation	Matière	20h			4 crédits
International purchasing	Matière	20h			4 crédits
UE1-4 : Managerial culture	UE				7 crédits
Social Marketing	Matière	16h			3 crédits

New trends in management	Matière	16h		3 crédits
International events	Matière		12h	1 crédits
UE1-5 : Professionalization	UE			4 crédits
International professional project	Matière		20h	3 crédits
Professional integration	Matière			
Student commitment	Matière			1 crédits

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2-1 : Communication & foreign languages	UE				4 crédits
English	Matière		20h		2 crédits
2nd language	Bloc				
German	Matière		20h		2 crédits
Spanish	Matière		20h		2 crédits
French	Matière		20h		2 crédits
Optionnal	Bloc				
3rd language	Matière		28h		
UE2-2 : Consumer behavior and research	UE				8 crédits
International consumer behaviour	Matière	20h			4 crédits
Marketing research project	Matière	20h			4 crédits
UE2-3 : International strategic competencies	UE				6 crédits
Managing international marketing channels	Matière	20h			4 crédits
Event marketing	Matière	12h			2 crédits
UE2-4 : Professionalization	UE				10 crédits
Student commitment	Matière		4h		1 crédits
Internship / Research project	Matière				5 crédits
Collective intelligence and project management	Matière	20h			4 crédits