

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

M2 | Parcours Pricing revenue management

Master | Marketing, vente

- > 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
- > Campus : Campus St Serge

Présentation

Ce programme de master 2 est réalisé en partenariat avec l'Essca.

Ce parcours de formation correspond au [référentiel France compétences en Marketing vente](#) (RNCP35907).

Pour l'année universitaire 2023-2024, le taux de réussite de cette formation est de 100%.

Objectifs

Le parcours Pricing et Revenue Management (PRM) du Master Marketing, Vente 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.

Organisation

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 \(SCAFOP\)](#) avant toute démarche de candidature.

En Master 2

1) Ce M2 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'un M1 Marketing / Vente délivré par une autre université française et souhaitant poursuivre dans la même mention ou filière (*demande de reconnaissance de modules acquis à remplir dans le dossier eCandidat*) ; étudiants titulaires de tout autre M1 ou diplôme français de niveau Bac+4 (*demande de validation d'études à remplir dans le dossier eCandidat*) :

[Candidater via la plateforme eCandidat](#) (accès du **31 mars jusqu'au 30 mai 2025** pour la session 1)

> Nota : Score IAE – Message obligatoire

Droits de scolarité

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

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

Et après

Poursuite d'études

Poursuite possible par un Doctorat en Sciences de Gestion.

Insertion professionnelle

Le taux d'insertion professionnelle, 30 mois après obtention du master, est de 100 % selon l'enquête ministérielle 2022 sur l'insertion professionnelle des diplômés (promotion 2020).

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.

Infos pratiques

Contacts

Myriam Raymond

✉ myriam.raymond@univ-angers.fr

Benjamin Hode Co-responsable PRM

✉ benjamin@we-boost.io

Contact administratif

Scolarité IAE

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

Lieu(x)

📍 Angers

Campus

🏠 Campus St Serge

Programme

Organisation

Le parcours PRM, réalisé en partenariat avec l'Essca, 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.

[📅 Calendrier de la formation](#)

[📄 Maquette des enseignements du Master 2 Pricing et Revenue Management](#)

M2 | Parcours Pricing revenue management

Semestre 3

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

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4-1 : Systèmes et outils	UE				15 crédits
Système de revenue management et de pricing	Matière	24h			4 crédits
Organisation du revenue management	Matière	24h			4 crédits
DATA Analytics & Big DATA	Matière	15h			5 crédits
Simulations et jeux	Matière		16h		2 crédits

UE4-2 : Développement personnel et professionnel

Conception et mise en œuvre d'un projet

Stage

Mémoire

Conduire un projet de recherche en PRM

UE

15 crédits

Matière 8h 4h

5 crédits

Matière

5 crédits

Matière

5 crédits

Matière 20h