



SCHOOL
OF
MANAGEMENT

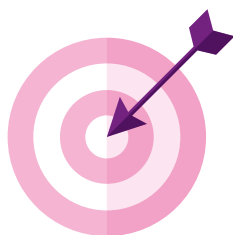


ÉCOLE UNIVERSITAIRE
DE MANAGEMENT

MASTER MARKETING & GESTION COMMERCIALE



Objectifs de la formation



La spécialité « Marketing et Gestion Commerciale » est une formation généraliste préparant aux différents métiers du marketing (voir section « Débouchés »). Elle propose également un parcours recherche pour les étudiants souhaitant s'orienter vers une carrière d'enseignant-chercheur.



L'accent mis sur la dimension internationale conduit à une augmentation des cours enseignés en anglais, notamment en M2. Par ailleurs, les étudiants de M1 inscrits en formation initiale ont la possibilité de réaliser leur stage ou une partie de la formation à l'étranger grâce à de nombreux partenariats. Une année de césure peut également être envisagée.



La formation entretient des liens étroits avec l'environnement socio-économique. Ceci se traduit aussi bien par la réception d'offres de contrats de professionnalisation ou de contrats d'apprentissage que par des visites d'entreprises ou des cours réalisés en interaction directe avec des organisations publiques ou privées sur des problématiques rencontrées dans leur domaine d'activité. L'association du diplôme, « Market'us », participe également à faire vivre les liens entre les étudiants et les anciens diplômés.

MASTER 1

FI FORMATION INITIALE

FA FORMATION EN ALTERNANCE

FC FORMATION CONTINUE

La première année (M1) peut se faire en formation initiale ou en alternance par le biais d'un contrat de professionnalisation. Elle propose une formation aux fondements du marketing et aux méthodes de gestion qu'un cadre supérieur doit nécessairement maîtriser.

La spécialité « Marketing et Gestion Commerciale » est également accessible en formation continue pour les salariés ou demandeurs d'emploi pouvant faire valoir un certain nombre d'acquis professionnels en rapport avec la formation.

MASTER 2

FA FORMATION EN ALTERNANCE

FC FORMATION CONTINUE

La seconde année (M2) se fait obligatoirement en alternance par le biais d'un contrat de professionnalisation, permettant ainsi à l'étudiant d'intégrer pleinement le monde professionnel et de bénéficier d'une véritable association de la théorie et de la pratique. Le M2 accorde une place particulière à la dimension internationale et à la communication y compris la communication digitale - dimensions devenues aujourd'hui incontournables.

La spécialité « Marketing et Gestion Commerciale » est également accessible en formation continue pour les salariés ou demandeurs d'emploi pouvant faire valoir un certain nombre d'acquis professionnels en rapport avec la formation.

Débouchés



Les diplômés occupent des responsabilités variées dans différents secteurs : **industrie, grande distribution, communication, banque, assurance, ...**

***Chargé de marketing / Chef de projets
marketing digital / Chargé de communication
/ Chef de groupe / Chargé de clientèle /
Responsable commercial régional / Responsable
distribution digitale et gestion base de données
/ Responsable de secteur / Chef de publicité /
Community manager...***

Conditions d'admission



Le master 1 est ouvert à tous les étudiants titulaires d'une Licence y compris de disciplines qui peuvent paraître éloignées des sciences de gestion (sciences humaines, lettres, sciences de la vie et de la terre, sciences de l'ingénieur...)

L'obtention du Score IAE-Message est conseillée.

www.iae-message.fr



Formation Continue : Accès sur dossier + entretien pour les professionnels en activité ou relevant de la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP - Code de l'Éducation : articles D.613-38 à D.613-50) ou de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) : sur décision du jury.



Le master 2 est ouvert aux titulaires ou futurs titulaires d'un diplôme équivalent à au moins quatre années d'études supérieures (240 ECTS) et ayant de solides bases en marketing.

L'obtention du Score IAE-Message est conseillée.

www.iae-message.fr



Formation Continue : Accès sur dossier + entretien pour les professionnels en activité ou relevant de la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP - Code de l'Éducation : articles D.613-38 à D.613-50) ou de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) : sur décision du jury.



Le recrutement se fait sur dossier puis sur entretien pour les candidats admissibles.

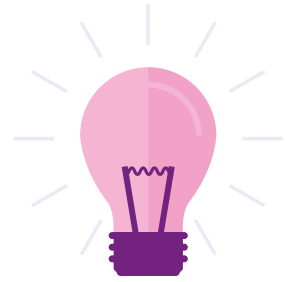
En master 2, l'admission définitive est conditionnée par la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

MASTER 1
MASTER 2

Retrait dossier de candidature	Dépôt dossier de candidature	Admissibilité	Admission	Résultats
MI-MARS Candidature en ligne via le portail e-candidat	entre MI-MARS et FIN-MAI	MI-JUIN au plus tard	DÉBUT JUILLET au plus tard	

LES DATES ET MODALITÉS D'ACCÈS SONT DÉTAILLÉES CHAQUE ANNÉE AVEC LE DOSSIER DE CANDIDATURE ET SUR LE SITE INTERNET DE L'IAE NANCY.

Programme des cours



La formation est organisée sur le rythme de l'alternance. Hormis quelques semaines dans l'année, les journées de formation ont lieu les lundis et mardis, de septembre à avril. Les étudiants de M1 inscrits en formation initiale devront réaliser obligatoirement un stage long d'au moins 16 semaines.

MASTER 1



Cours dispensé en anglais
(susceptible d'être sujet à modifications)

SEMESTRE 7	ECTS	CM	TD
UE 701 COMPRENDRE LES ACTIONS INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES	6		
Approfondissement du comportement du consommateur		20h	5h
Organizational theory		20h	5h
UE 702 ÉTUDIER ET ANTICIPER LE MARCHÉ	6		
Etudes de marché		20h	5h
Prévision des ventes		20h	5h
UE 703 GÉRER LES INTERACTIONS	6		
Management de la force de vente		20	5h
B2B marketing and purchasing		20	5h
UE 704 ANALYSE DES DONNÉES	6		
Traitement de données qualitatives		20	5h
Analyses de données quantitatives		20	5h
UE 705 RECHERCHE APPLIQUÉE	6		
Gestion de projets		20h	10h
Anglais			24h
SEMESTRE 8	ECTS	CM	TD
UE 801 MAITRISER LES OUTILS MARKETING	6		
Strategic marketing		20h	5h
Marketing opérationnel		20h	5h
UE 802 APPRÉHENDER LES INTERACTIONS MARKETING ET GESTION	6		
Marketing et finance		20h	5h
Marketing et systèmes d'informations		20h	5h
UE 803 APPROCHES ALTERNATIVES DU MARKETING	6		
Simulation et décisions marketing		20h	5h
Marketing social		20h	5h
UE 804 APPLIQUER DES OUTILS TRANSVERSAUX	6		
Communication d'entreprise et infographie		20h	5h
Méthodologie de la recherche		20h	5h
UE 805 ACCOMPAGNEMENT D'ATELIERS PRO	6		
Stage/mémoire			
Anglais			24h
Total heures étudiant		340h	138h

MASTER 2

Cours dispensé en anglais
(susceptible d'être sujet à modifications)

SEMESTRE 9	ECTS	CM	TD
UE 901 INITIATION À LA RECHERCHE	6		
Conduite d'un projet de recherche		20h	
Pratiques professionnelles		20h	
UE 902 INTERNATIONAL MARKET ANALYSIS	6		
International environment		12h	3h
International market research		12h	3h
International negotiation		12h	3h
UE 903 INTERNATIONAL MARKETING PLAN	6		
International marketing strategy		16h	4h
Planning, budgeting and controlling the international marketing mix		16h	4h
UE 904 INTEGRATED MARKETING COMMUNICATION	6		
Below the line communication		12h	3h
Communication média		12h	3h
Évaluation des actions de communication		12h	3h
UE 905 COMMUNICATION DIGITALE ET MOBILE	6		
Communication digitale		16h	4h
Marketing mobile		16h	4h
SEMESTRE 10	ECTS	CM	TD
UE 1006 STRATÉGIE DE DISTRIBUTION	6		
Gestion des canaux de distribution		16h	4h
Trade marketing		16h	4h
UE 1007 MARKETING RELATIONNEL ET SENSORIEL	6		
Marketing sensoriel et expérientiel		16h	4h
Marketing relationnel		16h	4h
UE 1008 MARKETING INNOVANT ET RESPONSABLE	6		
Innovation marketing		16h	4h
Marketing durable		16h	4h
UE 1009 CONDUITE DE PROJETS	12		
Projet de fin d'études			30h
Mémoire		10h	20h
Total heures étudiant		282h	108h

Renseignements pratiques

TARIFS

FI FORMATION INITIALE

Frais d'inscription universitaire

6600 €

Pour les contrats financés par des entreprises, des organismes

FC FORMATION CONTINUE

3300 €

pour les contrats financés directement par les auditeurs
+ Frais d'inscription universitaire

7

CONTACTS

Gestionnaire de scolarité Informations candidats, étudiants

MASTER 1

iae-nancy-scolaritem1mktg-contact
@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 49

MASTER 2

iae-nancy-scolaritem2mktg-contact
@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 49

Responsables pédagogiques

MASTER MARKETING & VENTE
BJÖRN WALLISER

MASTER 1

GÉRALDINE THEVENOT
geraldine.thevenot@univ-lorraine.fr

CATERINA TRIZZULLA

caterina.trizzulla@univ-lorraine.fr

MASTER 2

JEAN-PHILIPPE NAU
jean-philippe.nau@univ-lorraine.fr

Service Formation Continue

Responsable

ÉVELYNE BARTH
evelyne.barth@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 43

Service Relations Entreprises & Organisations Insertion Professionnelle

Responsable

ANNE-SOPHIE PETITJEAN
anne-sophie.petitjean@univ-lorraine.fr

Stage, contrat d'apprentissage

OPHÉLIE ROUX
ophelie.roux@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 52

Dépôt des offres sur

iae-nancy.jobteaser.com/fr/recruiter_
account/job-offers
AURÉLIE LINDEKENS
aurelie.lindekens@univ-lorraine.fr
03 72 74 16 93

CAMPUS ARTEM

90 RUE DU SERGENT BLANDAN
BP 70618
54010 NANCY CEDEX
03 72 74 17 30

CAMPUS MANUFACTURE

13 RUE MICHEL NEY
BP 90862
54011 NANCY CEDEX
03 72 74 16 40

IAE-NANCY.UNIV-LORRAINE.FR

     @IAENancy