Institut d'Administration des Entreprises

Master Marketing vente

Présentation

Parcours

Décisions marketing opérationnelles et digitales

Marketing international et interculturel

Objectifs

DES EXPERTS POLYVALENTS

- Acquérir des connaissances et méthodes solides en marketing et marketing digital, mais aussi distribution et vente
- Être au fait des dernières avancées de la recherche et des évolutions métiers
- Travailler en mode projet

UN APPRENTISSAGE INSCRIT DANS LE REEL

- Pédagogie par l'action (cas, projets pensés comme des missions de conseil, place donnée à l'expérience en entreprise)
- Pédagogie immersive (cas en réalité virtuelle, serious games, challenges d'entreprises, cas en entreprise)

Compétences

LES COMPETENCES VISEES

Les diplômés du Master Marketing - Vente acquièrent des compétences leur permettant de devenir des experts polyvalents à même de :

- Mettre en oeuvre un plan marketing en lien avec un plan d'actions commerciales
- Piloter les études marketing
- Piloter la performance commerciale et financière en lien avec les objectifs de l'entreprise
- Maîtriser la digitalisation des métiers du marketing et de la vente
- Mettre en place des actions de e-commerce, web marketing ou communication digitale
- Animer une équipe ou un point de vente

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation
Institut d'Administration des Entreprises

Volume horaire (FC)
889 h

Contacts Formation Initiale

Anaïs Pennognon

03 22 82 71 44

scolarite-iae@u-picardie.fr

Plus d'informations

Institut d'Administration des Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,
10 Placette Lafleur - BP 2716
80027 Amiens Cedex 1
France

https://iae.u-picardie.fr/

Conditions d'accès

• Sélection sur dossier

• Inscription sur la plateforme «MonMaster» pour le master 1

• Inscription sur la plateforme «e-candidat» pour le master 2

• IAE Score Message

Autres informations (FI)

Pour donner une coloration internationale à leur parcours, les étudiants peuvent réaliser un échange Erasmus au semestre 2 du Master 1, ou bien passer leur année de Master 1 à l'étranger et obtenir leur Master en parcours international.

Organisation

Organisation

LE MASTER 1 comprend des cours dédiés aux fondamentaux du management, aux compétences transversales (informatique, statistiques, droit du marketing), des cours communs avec le master entrepreneuriat (veille, créativité, PAO), des cours techniques (outils web, performance web) et des cours spécialisés en marketing opérationnel, data marketing, marketing digital, distribution.

Outre un cours d'anglais du management, certains cours sont enseignés en anglais. Un projet de spécialité rythme l'année pour les non alternants.

LE MASTER 2 est dédié à la spécialisation en marketing stratégique et opérationnel, en marketing et communication digitaux, commerce connecté, distribution et management commercial. Une mission de conseil en marketing pour une organisation locale rythme l'année. Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée (TOEIC). Les deux années (ou la seule année de M2) peuvent être effectuées en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Rythme d'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine de cours

Période de formation

De septembre à juin

Alternance ou stage de 4 mois minimum en M2

Modalités de l'alternance

Master Marketing Vente : 2 semaines entreprise, 1 semaine cours

Coût de formation en charge par l'employeur :

Alternance (M1 + M2) : 25 000€

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

Modalités de contrôle des connaissances voir sur la page web de l'IAE.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur

sophie.changeur@u-picardie.fr

Formation continue

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
Niveau de sortie : Niveau I (supérieur à la maîtrise)
Prix total TTC : 13845€

Conditions d'accès FC

- Étudiants en formation initiale
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Être titulaire d'un diplôme Niveau bac + 2

Modalités de recrutement (FC)

Sélection sur dossier, score IAE message et entretien

Calendrier et période de formation FC

De septembre à mars: cours

avril et mai: 8 semaines de stage

juin : examens

Références et certifications

Identifiant RNCP : 35907
Codes ROME : E1103 - Communication

E1401 - Développement et promotion publicitaire

M1703 - Management et gestion de produit

M1705 - Marketing

M1707 - Stratégie commerciale

Codes FORMACODE : 34566 - Vente distribution

34573 - Action commerciale

Codes NSF : 312 - Commerce, vente

Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

03 22 82 71 44
fc-iae@u-picardie.fr

Le 08/12/2025