



1) a-Titre de la formation :

MASTER Droit économie gestion mention Marketing vente parcours MARKETING STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL - DOUBLE COMPETENCE

b- Code et intitulé RNCP

31501

c- Organisme certificateur

Université de Bourgogne

2) Objectifs de la formation :

L'objectif de la formation est d'une part, de faire acquérir aux stagiaires un ensemble de connaissances et de pratiques nécessaires à des fonctions d'encadrement marketing :

- concepts et théories marketing- méthodes et outils marketing*
- compréhension de l'environnement de la fonction marketing*
- connaissances sectorielles.*

D'autre part, la formation vise à aider les stagiaires à acquérir un professionnalisme affirmé à travers une forte implication de la part de spécialistes du marketing issus du monde de l'entreprise dans la formation : participation aux enseignements, conférences. L'Anglais des affaires est enseigné tout au long du parcours et les stagiaires sont préparés au TOEIC avec une session par an intégrée dans le Master 2. Les enseignements s'effectuent pour partie en laboratoire de langues.

Aptitudes : *Voir Fiche RNCP*

Compétences :

Le Master 2 est une année de spécialisation exclusive en marketing. Les grandes fonctions relatives à la fonction marketing y sont abordées dans un contexte très professionnalisant. La pédagogie est largement fondée sur la mise en situation. L'année s'effectue en alternance en entreprise sur 12 mois, ce qui confère une véritable expérience professionnelle avec des compétences métiers reconnues aux alternants.

Compétences acquises à l'issue de l'année de formation de M2 Marketing Stratégique et Opérationnel :

- Marketing des études : réalisation d'un brief, méthodes d'études de marché*
- Analyse marketing : panels, méthodologie qualitative, ethno-marketing*
- Etude du comportement du consommateur*
- Mise en place d'une stratégie marketing*
- Compétences en Marketing opérationnel = produit, prix, communication, distribution.*
- Communication : stratégie, création, techniques de communication*

- Marketing digital : marketing viral, marketing relationnel et e-commerce- Gestion du point de vente et du canal logistique.
- Négociation commerciale en B2C et en B2B (marchés industriels)
- Droit de la consommation.Des besoins importants de cadres en marketing de niveau 1 (Bac + 5) sont identifiés au plan national et régional notamment dans les secteurs des services.

3) Débouchés et éventuelles possibilités de poursuite de parcours :

Les débouchés sont multiples. Les diplômés (anciennement DESS marketing et Master marketing depuis 2003) occupent des fonctions variées.

- Secteurs d'activités : Entreprises du secteur privé de divers secteurs d'activités : industriel, produits de grande consommation, services, établissements bancaires et financiers.

- Types d'emplois accessibles :

1. Assistant / Directeur marketing
2. Assistant / Chef de produit, chef de marque
3. Assistant / Category Management
4. Chargé d'études en entreprise / institut d'études/ société de panels
5. Responsable de secteur/directeur commercial
6. Négociateur en milieu industriel ou dans une entreprise de services/ Compte clé
7. Responsable communication/promotion des ventes

4) Durée de la formation et rythme de l'alternance :

Durée de la formation en heures : 910.0000

Dates ou période de démarrage/fin de la formation :

du 13/09/2021 au 12/09/2023

Rythme de l'alternance :

- Durée de la formation : 455h (13 semaines) de cours en 1ère année et 455h (13 semaines) de cours en 2ème année.

- Lieu de la formation : IAE Dijon - Pôle d'Économie et de Gestion (PEG) - 2 bd Gabriel - 21000 DIJON

- Rythme de la formation : 1 à 2 semaines de cours par mois de septembre à juin

5) Programme : Voir Fiche filière du M2 MSO

6) Méthodes pédagogiques :

- Cours magistraux
- Études de cas, jeux d'entreprise
- Travaux pédagogiques encadrés
- Conférences et séminaires
- Visites d'entreprises

7) Modalités d'évaluation et conditions obligatoires pour valider le diplôme :

Les règles communes aux études LMD sont précisées dans le Référentiel commun des études mis en ligne sur le site de l'Université :<http://www.u-bourgogne.fr/images/stories/odf/ODF-referentiel-etudes-lmd.pdf>L'étudiant devient titulaire du "Master Droit économie gestion mention Marketing

vente parcours *MARKETING STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL* " s'il valide les deux semestres de formation avec une moyenne générale supérieure à 10/20.

8) Taux d'obtention du diplôme et taux d'insertion :

*Devenir des diplômés 2017,
situation à 9/12 Mois : Taux d'insertion : 80%
situation à 18 Mois : Taux d'insertion : 87%
situation à 30 Mois : Taux d'insertion : 100%*

9) Coûts pour l'apprenti : UB : CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus)

10) Pré-requis :

Le M2 Marketing est accessible aux titulaires d'un Master 1 sciences du management marketing, sciences de gestion ou diplômes jugés équivalents (Masters 1 Sciences Economiques, AES, LEACA, MASCI, IUP Management, Maîtrises ou Masters 1 Scientifiques, Ecoles de commerce et d'ingénieurs) Les personnes exerçant une activité professionnelle et désireuses de suivre le Master 2 parcours Marketing Stratégique et Opérationnel peuvent déposer leur candidature, après validation éventuelle d'acquis.

Publics Cibles :

Cette formation est accessible

- en contrat de professionnalisation (pour les moins de 26 ans, et les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus),*
- en contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans),*
- aux salariés en reprise d'études.*

11) Procédure d'admission :

Le dépôt de candidature est à effectuer en ligne, via e-candidat, à partir du mois d'avril, sur le site internet de l'IAE de Dijon : <http://iae.u-bourgogne.fr/> Les candidatures sont gérées par le secrétariat pédagogique de l'IAE de Dijon. L'admission est prononcée par une commission composée par l'équipe pédagogique intervenant dans la formation. Les personnes dont le dossier est retenu sont alors convoquées pour un entretien oral. La liste définitive des admis en formation est alors communiquée à la mi-juin. La signature d'un contrat en alternance est nécessaire pour l'entrée en formation. Si besoin est, un dossier de demande de validation des acquis est constitué auprès du SEFCA pour être examiné par un jury compétent, en amont du dépôt de candidature. L'inscription à l'Université de Bourgogne est effectuée par le SEFCA, dès le retour du dossier d'inscription administrative et la signature du contrat d'alternance, au plus tard la veille de la rentrée scolaire.

12) Dossier de candidatures :

E-candidat

13) Moyens mobilisés pour la recherche du contrat d'apprentissage :

Possibilité de participer aux ateliers de recherche d'emploi du Pôle Formation (rédaction de CV, lettre de motivation, simulation d'entretiens...) pour les étudiants de l'université de Bourgogne.

14) Moyens mobilisés au cours de la formation pour faciliter la recherche d'emploi :

Possibilité de participer à l'ensemble des manifestations organisées par l'Université de Bourgogne (job dating, salons et forums...).

16) Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Les locaux sont-ils accessibles aux personnes à mobilité réduite ?

Oui

17) Coordonnées

Directeur de l'UFA

Nom : MERCIER

Prénom : Samuel

Téléphone : 03.80.39.54.20

Email : samuel.mercier@u-bourgogne.fr

Responsable pédagogique

Nom : ANTEBLIAN

Prénom : Blandine

Téléphone : 03.80.39.35.03

Email : Blandine.Anteblian@u-bourgogne.fr

Assistant(e)

Nom : DUCLOUX

Prénom : Coraline

Téléphone : 03 80 39 37 71

Email : coraline.ducloux@u-bourgogne.fr

Ingénieur(e)

Nom : JESTIN

Prénom : Morgane

Téléphone : 03 80 39 52 86

Email : morgane.jestin@u-bourgogne.fr