

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)

PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

Former des responsables marketing spécialisés en marketing opérationnel et digital. Il permet d'approfondir les compétences en marketing opérationnel et stratégique en intégrant les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.

Il permet la définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international, ainsi que la conception, la conduite et la réalisation d'actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente : gestion des relations entreprise-clients ; élaboration des plans marketing, de communication.

Il permet aussi aux étudiants qui en ont la capacité et la volonté de s'inscrire dans une démarche de spécialisation par la recherche.

COMPÉTENCES

- Concevoir, piloter et réaliser des actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente.
- Maîtriser les démarches et outils opérationnels pour concevoir, conduire, animer et évaluer des projets marketing.
- Mettre en place et analyser des campagnes marketing
- Définir des actions marketing spécifiques, les mettre en œuvre et savoir contrôler leur efficacité.
- Connaître les techniques de communication interne et externe.
- Concevoir des outils et supports marketing et publicitaires.
- Élaborer et piloter un plan d'actions marketing ou un plan de communication commerciale.
- Concevoir, piloter et suivre une stratégie de marketing digital.
- Maîtriser les techniques de marketing direct et les outils marketing 2.0 (gestionnaire e-mailing ; blogs ; CRM).
- Gérer l'optimisation de sites internet et améliorer leur visibilité : acquisition de trafic et de référencement.
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal.
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux.
- Élaborer des outils de reporting qualitatifs et quantitatifs.
- Savoir échanger avec les différentes parties prenantes.
- Traiter des dossiers en groupes de projet de façon professionnelle.



MÉTIERS VISÉS

- Responsable marketing digital
- Chef de projet Marketing
- Chef de produit web
- Chef de produit
- Responsable marketing et communication
- Digital Brand Manager
- Responsable marketing relationnel et CRM
- Responsable de stratégie mobile
- Responsable de marketing opérationnel
- Webmarketer
- Community manager
- Chargé de communication interne/externe

MÉTIERS VISÉS

- E1401 : Développement et promotion publicitaire
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 Stratégie commerciale
- E1103 : Communication

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs recrutent les profils auxquelles forme la Mention Marketing – Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commercial, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.

Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés désireux de créer leur entreprise.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/master/master-marketing-vente-marketing-operationnel-et-digital>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (20 à 25 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).



DURÉE ET DATES

Du 23/09/2024 au 22/09/2025

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.



PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 6 030 € (15 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) :**
6 030 € (15 €/heure)
- **Contrat d'apprentissage :** coût contrat définit par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat définit par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024).

CONTACTS

- **Responsable pédagogique :**
Elisabeth Martin-Verdier – Maître de conférences / elisabeth.martin-verdier@uca.fr
- **Scolarité :** scola.iae@uca.fr
- **Formation continue :** fc.iae@uca.fr
- **Alternance :** alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

MASTER 2 mention MARKETING VENTE Parcours Marketing Opérationnel et Digitale SEMESTRE 3

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1	ELABORATION D'UNE STRATÉGIE MARKETING DIGITALE	Branding	6	21	21	
		Stratégie marketing digitale avancée		21	21	
2	ANIMATION DES COMMUNAUTÉS	Social média	9	21	21	
		Communication interne		16	16	
		PAO		21	21	
3	RELATION CLIENT	Commerce et CRM	6	21	21	
		Expérience client		21	21	
4	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES 1	Droit du numérique	6	16	16	
		Séminaires métiers		21	21	
5	BUSINESS ENGLISH	Business English 1	3	21	21	
Total			30	200	200	0

MASTER 2 mention MARKETING VENTE Parcours Marketing Opérationnel et Digitale SEMESTRE 4

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
6	SEARCH ET PERFORMANCE DIGITALE	SEA/SAO	6	21	21	
		Webanalytics		21	21	
		Social network management		16	16	
7	EXPÉRIENCE UTILISATEUR ET FIDÉLISATION	Marketing direct et fidélisation	6	24	24	
		User expérience		12	12	
		Création de site et ergonomie		21	21	
8	SÉMINAIRES SPÉCIFIQUES	Séminaires spécifiques	3	38	38	
9	BUSINESS ENGLISH 2	Business English 2 / International week	3	35	35	
10	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	Projet contrat / alternance	12	14	14	
		Stage en entreprise ou Alternance				
Total			30	202	202	0

MENTION MARKETING VENTRE
MASTER 2 MARKETING OPERATIONNEL ET DIGITAL
402 Heures de présence universitaire 23/09/2024 au 22/09/2025

08/2024		09/2024		10/2024		11/2024		12/2024		01/2025		02/2025		03/2025		04/2025		05/2025		06/2025		07/2025		08/2025		09/2025					
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Jeu	Dim		Mar		Mar		Mer	Jeu	Mer	J. dell'An	Sam		1	Sam	Mar	Jeu	Jeu	1er Mai	1	Dim	Mar	Mer	Ven	Ven	1	Lun	1	Lun	1	Lun
2	Ven	Lun		Mer		Jeu		Jeu	Ven	Jeu	Dim	Dim		2	Dim	Mer	Ven	Ven		2	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	2	Mar	2	Mar	2	Mar
3	Sam	Mar		Jeu		Ven		Ven	Sam	Ven	Mar	Lun		3	Lun	Jeu	Sam	Dim		3	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	3	Mer	3	Mer	3	Mer
4	Dim	Mer		Ven		Lun		Sam	Dim	Dim	Mer	Mer		4	Mar	Ven	Dim			4	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	4	Jeu	4	Jeu	4	Jeu
5	Lun	Jeu		Sam		Mar		Dim	Lun	Lun	Jeu	Ven		5	Mer	Sam	Sam			5	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mer	5	Ven	5	Ven	5	Ven
6	Mar	Ven		Dim		Mer		Lun	Mar	Mar	Ven	Ven		6	Jeu	Dim	Dim			6	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	6	Sam	6	Sam	6	Sam
7	Mer	Jeu		Lun		Jeu		Mar	Mer	Mer	Ven	Sam		7	Ven	Lun	Lun			7	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	7	Dim	7	Dim	7	Dim
8	Jeu	Ven		Mar		Ven		Mer	Mer	Mer	Sam	Dim		8	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Victoire	8	Dim	Mar	Mer	Ven	Ven	8	Lun	8	Lun	8	Lun
9	Ven	Lun		Mer		Sam		Jeu	Ven	Jeu	Dim	Dim		9	Dim	Mer	Ven	Ven		9	Mer	Mer	Mer	Sam	Sam	9	Mar	9	Mar	9	Mar
10	Sam	Mar		Jeu		Ven		Ven	Sam	Ven	Lun	Lun		10	Lun	Jeu	Sam	Sam		10	Lun	Jeu	Jeu	Dim	Dim	10	Mer	10	Mer	10	Mer
11	Dim	Mer		Ven		Lun		Sam	Dim	Sam	Mar	Mer		11	Mar	Ven	Dim			11	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	11	Mer	11	Mer	11	Mer
12	Lun	Jeu		Sam		Mar		Dim	Mer	Dim	Jeu	Ven		12	Mer	Sam	Lun			12	Jeu	Sam	Sam	Mer	Mer	12	Ven	12	Ven	12	Ven
13	Mar	Ven		Dim		Jeu		Lun	Mer	Mer	Ven	Ven		13	Jeu	Dim	Mer	Mer		13	Ven	Dim	Mer	Mer	Mer	13	Sam	13	Sam	13	Sam
14	Mer	Lun		Ven		Sam		Mar	Mer	Mer	Ven	Sam		14	Ven	Lun	Lun			14	Sam	Lun	Lun	Fête Nat.	Jeu	14	Dim	14	Dim	14	Dim
15	Jeu	Ven		Mar		Dim		Jeu	Ven	Mer	Sam	Dim		15	Sam	Mar	Jeu	Jeu		15	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	15	Assomp.	15	Assomp.	15	Assomp.
16	Ven	Lun		Mer		Ven		Ven	Mer	Mer	Mer	Sam		16	Lun	Mer	Ven	Ven		16	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	16	Mar	16	Mar	16	Mar
17	Sam	Mar		Jeu		Sam		Dim	Jeu	Jeu	Ven	Dim		17	Dim	Jeu	Sam	Sam		17	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Dim	17	Mer	17	Mer	17	Mer
18	Dim	Mer		Ven		Dim		Lun	Ven	Sam	Mar	Mer		18	Lun	Ven	Ven	Dim		18	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	18	Jeu	18	Jeu	18	Jeu
19	Lun	Jeu		Sam		Mer		Mer	Mer	Mer	Mer	Mer		19	Mer	Sam	Dim			19	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	19	Ven	19	Ven	19	Ven
20	Mar	Ven		Dim		Jeu		Lun	Ven	Lun	Ven	Ven		20	Jeu	Dim	Pâques			20	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	20	Sam	20	Sam	20	Sam
21	Mer	Lun		Ven		Mar		Mer	Mer	Mer	Mer	Sam		21	Ven	Lun	L. Pâques			21	Sam	Lun	Mer	Mer	Jeu	21	Dim	21	Dim	21	Dim
22	Jeu	Ven		Sam		Dim		Jeu	Ven	Mer	Mer	Dim		22	Sam	Mar	Mer	Jeu		22	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	22	Lun	22	Lun	22	Lun
23	Ven	Sam		Dim		Mer		Ven	Mer	Mer	Ven	Dim		23	Dim	Mer	Mer	Ven		23	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	23	Mar	23	Mar	23	Mar
24	Sam	Dim		Jeu		Ven		Sam	Mer	Mer	Mer	Lun		24	Lun	Jeu	Sam	Sam		24	Mar	Jeu	Jeu	Dim	Dim	24	Mer	24	Mer	24	Mer
25	Dim	Lun		Mer		Sam		Dim	Ven	Mer	Mer	Mer		25	Mar	Ven	Ven	Dim		25	Mer	Ven	Ven	Lun	Lun	25	Jeu	25	Jeu	25	Jeu
26	Lun	Jeu		Ven		Dim		Ven	Mer	Mer	Mer	Mer		26	Mer	Sam	Sam	Dim		26	Jeu	Sam	Sam	Mar	Mar	26	Ven	26	Ven	26	Ven
27	Mar	Ven		Dim		Lun		Lun	Ven	Mer	Mer	Jeu		27	Jeu	Dim	Dim			27	Ven	Dim	Dim	Mer	Mer	27	Sam	27	Sam	27	Sam
28	Mer	Lun		Jeu		Mar		Mar	Ven	Mer	Mer	Ven		28	Ven	Lun	Lun			28	Sam	Lun	Lun	Jeu	Jeu	28	Dim	28	Dim	28	Dim
29	Jeu	Ven		Mer		Mer		Mer	Mer	Mer	Mer	Ven		29	Sam	Mar	Jeu	Jeu	Assems.	29	Dim	Mer	Mer	Ven	Ven	29	Lun	29	Lun	29	Lun
30	Ven	Sam		Jeu		Jeu		Jeu	Ven	Jeu	Ven	Ven		30	Dim	Mer	Mer	Ven		30	Lun	Mer	Mer	Sam	Sam	30	Mar	30	Mar	30	Mar
31	Sam	Dim		Ven		Ven		Ven	Ven	Ven	Ven	Ven		31	Lun	Sam	Sam	Sam		31	Mer	Jeu	Jeu	Dim	Dim	31	Dim	31	Dim	31	Dim
0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	

1/2 journée Soutenance, le reste du temps en entreprise

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
Pour les stages : Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires 402 h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE