

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
1	Jeu	Dim		Mar		Ven	Toussaint	1	Dim	Mer	J. del'An	1	Sam	1	Sam	Mar		1	Jeu	1er Mai	1	Dim	1	Dim	1	Jeu	1	Lun	
2	Ven	Lun		Mer		Sam		2	Lun	Jeu		2	Dim	2	Dim	Mer		2	Ven		2	Lun	2	Mer	2	Mer	2	Mar	
3	Sam	Mar		Jeu		Dim		3	Mar	Ven		3	Lun	3	Lun	Jeu		3	Sam		3	Mar	3	Mer	3	Jeu	3	Mer	
4	Dim	Mer		Ven		Lun		4	Mer	Sam		4	Mer	4	Mer	Ven		4	Dim		4	Mer	4	Mer	4	Lun	4	Mer	
5	Lun	Mer		Sam		Mar		5	Jeu	Dim		5	Mer	5	Mer	Sam		5	Lun		5	Jeu	5	Mer	5	Sam	5	Ven	
6	Mar	Ven		Dim		Jeu		6	Sam	Lun		6	Jeu	6	Jeu	Dim		6	Mar		6	Ven	6	Mer	6	Mer	6	Sam	
7	Mer	Lun		Mer		Jeu		7	Sam	Mar		7	Ven	7	Ven	Lun		7	Mer		7	Sam	7	Jeu	7	Ven	7	Dim	
8	Jeu	Ven		Mer		Ven		8	Dim	Mer		8	Sam	8	Sam	Mar		8	Mer		8	Dim	8	Mer	8	Ven	8	Lun	
9	Ven	Sam		Jeu		Sam		9	Lun	Jeu		9	Dim	9	Dim	Mer		9	Jeu		9	Dim	9	Mer	9	Sam	9	Mar	
10	Sam	Mer		Ven		Dim		10	Mar	Ven		10	Lun	10	Lun	Jeu		10	Ven		10	Lun	10	Jeu	10	Dim	10	Mer	
11	Dim	Lun		Mer		Lun		11	Mer	Sam		11	Mar	11	Mar	Ven		11	Sam		11	Mer	11	Ven	11	Lun	11	Jeu	
12	Lun	Mar		Jeu		Mer		12	Jeu	Dim		12	Mer	12	Mer	Sam		12	Dim		12	Jeu	12	Mer	12	Mar	12	Ven	
13	Mar	Ven		Ven		Lun		13	Ven	Lun		13	Jeu	13	Jeu	Dim		13	Mar		13	Ven	13	Mer	13	Mer	13	Ven	
14	Mer	Sam		Sam		Mar		14	Sam	Mar		14	Ven	14	Ven	Lun		14	Mer		14	Sam	14	Dim	14	Lun	14	Sam	
15	Jeu	Dim		Dim		Ven		15	Dim	Mer		15	Sam	15	Sam	Mar		15	Jeu		15	Dim	15	Jeu	15	Mer	15	Dim	
16	Ven	Lun		Lun		Sam		16	Lun	Ven		16	Dim	16	Dim	Mer		16	Ven		16	Lun	16	Mer	16	Ven	16	Lun	
17	Sam	Mar		Mer		Dim		17	Mar	Ven		17	Lun	17	Lun	Jeu		17	Sam		17	Mar	17	Mer	17	Sam	17	Mer	
18	Dim	Ven		Ven		Lun		18	Mer	Sam		18	Mar	18	Mar	Ven		18	Dim		18	Mer	18	Jeu	18	Dim	18	Mer	
19	Lun	Mar		Jeu		Mer		19	Jeu	Dim		19	Mer	19	Mer	Sam		19	Lun		19	Jeu	19	Ven	19	Mar	19	Ven	
20	Mar	Ven		Ven		Lun		20	Ven	Lun		20	Jeu	20	Jeu	Dim		20	Mar		20	Ven	20	Mer	20	Mer	20	Sam	
21	Mer	Sam		Sam		Mar		21	Sam	Mar		21	Ven	21	Ven	Lun		21	Mer		21	Sam	21	Jeu	21	Lun	21	Dim	
22	Jeu	Dim		Dim		Ven		22	Dim	Mer		22	Sam	22	Sam	Mar		22	Jeu		22	Dim	22	Mer	22	Ven	22	Lun	
23	Ven	Lun		Lun		Sam		23	Lun	Jeu		23	Dim	23	Dim	Mer		23	Ven		23	Lun	23	Mer	23	Sam	23	Mar	
24	Sam	Mar		Mer		Dim		24	Mar	Ven		24	Lun	24	Lun	Jeu		24	Sam		24	Mar	24	Mer	24	Mer	24	Mer	
25	Dim	Ven		Ven		Lun		25	Mer	Sam		25	Mar	25	Mar	Ven		25	Dim		25	Mer	25	Ven	25	Lun	25	Jeu	
26	Lun	Mar		Jeu		Mer		26	Jeu	Dim		26	Mer	26	Mer	Sam		26	Lun		26	Mer	26	Ven	26	Mar	26	Ven	
27	Mar	Ven		Ven		Lun		27	Ven	Lun		27	Jeu	27	Jeu	Dim		27	Mar		27	Ven	27	Mer	27	Mer	27	Sam	
28	Mer	Sam		Sam		Mar		28	Sam	Mar		28	Ven	28	Ven	Lun		28	Mer		28	Sam	28	Mer	28	Lun	28	Dim	
29	Jeu	Dim		Dim		Ven		29	Dim	Mer		29	Sam	29	Sam	Mar		29	Jeu		29	Dim	29	Mer	29	Jeu	29	Mar	
30	Ven	Lun		Lun		Sam		30	Lun	Jeu		30	Dim	30	Dim	Mer		30	Ven		30	Lun	30	Mer	30	Ven	30	Lun	
31	Sam	Mar		Mer		Dim		31	Mar	Ven		31	Lun	31	Lun	Mer		31	Sam		31	Dim	31	Jeu	31	Dim	31	Mar	
	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	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