



MASTER 1
Mention MARKETING, VENTE
Parcours Distribution et Services
Responsable : Rémi EVRARD
TROYES

ADMISSION

La formation peut être suivie au titre de la formation initiale ou au titre de la formation continue.

Peuvent candidater au titre de la formation initiale, sur le portail www.trouvermonmaster.gouv.fr, entre fin avril et début mai, les étudiants titulaires d'une licence du domaine Droit-Economie-Gestion. Les étudiants titulaires d'une autre licence ou d'un diplôme d'une grande école de gestion ou d'ingénieur devront remplir un dossier de validation d'acquis VA13, téléchargeable sur le site de l'Université à partir de mi-mars.

Peuvent candidater au titre de la formation continue : les professionnels (en activité ou non), titulaires des mêmes diplômes que ceux requis au titre de la formation initiale ou pouvant attester d'une expérience professionnelle (VAP, VAE) et susceptible de bénéficier d'une formation.

OBJECTIFS

Le Master Marketing, Vente est une formation en deux ans qui permet à des étudiants titulaires d'une licence d'acquérir progressivement une spécialisation dans différents domaines de la gestion. Cette formation vise ainsi à faire acquérir aux étudiants le savoir et le savoir-faire en gestion tout en développant les facultés d'adaptation au terrain en mariant enseignements théoriques, méthodologiques et pratiques.

Le Master 1 est une formation généraliste en Gestion. Cette 1ère année permet néanmoins une spécialisation progressive en Marketing.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Les étudiants ont le choix entre trois parcours de formation :

- Le parcours « Distribution et Services » vise à former des étudiants aux métiers de la conception et de la gestion de la distribution et des services, au sein des départements marketing stratégique, opérationnel ou innovation de la grande distribution, des sociétés de service, etc. (Troyes)

POURSUITES D'ÉTUDES

La mention Marketing, Vente a pour objectif de former des gestionnaires de haut niveau capables d'assurer des fonctions d'encadrement dans tous les types d'organisation ou de préparer les futurs enseignants-chercheurs en Sciences de Gestion à une poursuite d'étude en doctorat.

DÉBOUCHÉS

Cette formation permet aux étudiants de mettre en application différents domaines de connaissances pour utiliser les outils et les modèles qui leur ont été enseignés. Une part importante de la formation est consacrée aux études de cas, stages et mémoires, ce qui constitue une véritable préparation à la vie active.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Semestre 1

UE	Enseignements	CM	TD	ECTS
1	Stratégie d'entreprise	10	10	2
	Stratégie marketing	10	10	2
	Approches économiques des organisations	12		2
2	Etude de marché et production de l'information	10	10	2
	Analyses de données quantitatives	10	10	2
	Analyses qualitatives	10	10	2
3	Communication professionnelle en anglais 1		20	2
	Informatique appliquée au marketing 1		20	2
	Outils de gestion appliqués en marketing	10	10	2
4	Méthodologie de recherche de stage		10	2
	Initiation à la recherche en marketing	10	10	2
	Techniques de vente	10	10	2
5	Découverte des métiers		20	3
	Management de projet	15		3
		107	150	30

Semestre 2

UE	Enseignements	CM	TD	ECTS
6	Marketing des services	10	6	2
	Marketing du luxe	10	6	2
	Marketing digital	10	10	2
7	Branding management	10	10	2
	Distribution	10	10	2
	Communication	10	10	2
8	Communication professionnelle en anglais 2		20	2
	Informatique appliquée au marketing 2		20	2
	Négociation commerciale	10	10	2
9	Sociologie de la consommation	10	10	2
	Comportement du consommateur	10	10	2
	Marketing international et géopolitique	10	10	2
10	Stage (2 mois)		10	6
		100	142	30



INSCRIPTIONS

Candidature à partir du portail :
www.trouvermonmaster.gouv.fr
Assistante : Stéphanie RECCHIA
stephanie.recchia@univ-reims.fr
03.25.80.98.91

COORDONNEES

Campus des Comtes de Champagne
Place du Préau
BP 60076
10901 TROYES cedex 9
03.25.80.99.15
www.univ-reims.fr/cut
www.univ-reims.fr