

# Programme des études

## 1ère Année

### Semestre 1

Stratégie d'entreprise

Stratégie marketing

Approches économiques des organisations

Etudes de marché et production de l'information

Analyses de données quantitatives et qualitatives

Communication professionnelle en anglais

Informatique appliquée au marketing

Outils de gestion appliqués en marketing

Méthodologie de recherche de stage

Initiation à la recherche en marketing

Techniques de vente

Découverte des métiers

Management de projet

### Semestre 2

Marketing des services

Marketing du luxe

Marketing digital

Branding management

Distribution

Communication

Communication professionnelle en anglais

Informatique appliquée au marketing

Négociation commerciale

Sociologie de la consommation

Comportement du consommateur

Marketing international et géopolitique

Méthodologie du stage stage (2 mois)

## 2ème Année

### Semestre 3

Sociologie de la consommation et des usages

Sémiologie

Consommation et résistances

Consommation et marges

Marketing éthique et éthique du marketing

Communication publique et politique

Droit du consommateur

Gestion de projet / Projet de groupe

Comportement du consommateur

Business communication

Recherches appliquées en marketing

### Semestre 4

Marketing international

Marketing stratégique

Marketing alternatif

Stratégies de communication

Marketing digital et réseaux sociaux

Infographie

Histoire de l'art et du design

Planning stratégique et création de valeur

Communication des organisations à but non lucratif

Communication sectorielle

Communication avancée

Mémoire professionnel

Méthodologie du stage ; stage (4 à 6 mois)

Notre offre de formation



UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE  
Faculté des Sciences Economiques,  
Sociales et de Gestion

## Informations Pratiques

### COMPOSANTE :

Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion  
57 rue Pierre Taittinger, 51571 Reims Cedex  
e-mail : [sesg.info@univ-reims.fr](mailto:sesg.info@univ-reims.fr)

### RESPONSABLE DE LA FORMATION :

Yohan GICQUEL  
Coordonnées du secrétariat :  
e-mail : [sesg.master-mvreims@univ-reims.fr](mailto:sesg.master-mvreims@univ-reims.fr)  
Tel : 03 26 91 86 78

### ALTERNANCE

[sesg.alternance@univ-reims.fr](mailto:sesg.alternance@univ-reims.fr)

### ACCUEIL ETUDIANTS :

Ouvert de 9h à 12h et de 14h 17h  
du lundi au vendredi  
Tél : 03 26 91 38 26



Ne pas jeter sur la voie publique  
Conception : Service communication UFR JESG - Impression : Imprimerie centrale URCA - janvier 2023

# Master Marketing, Vente

COMMUNICATION



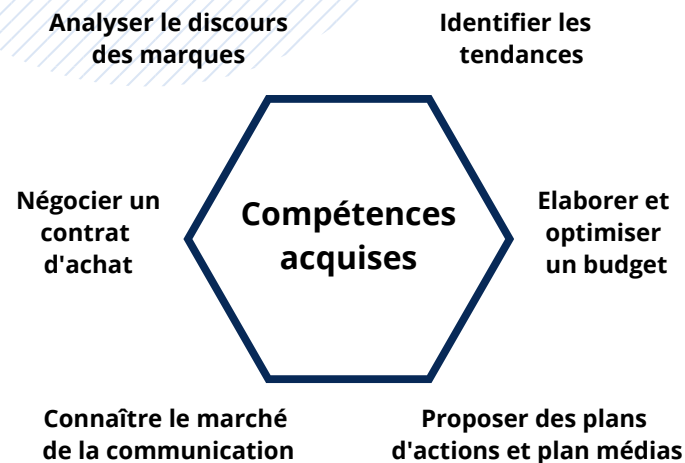
## Présentation du Master Marketing, Vente Parcours communication

Le master Marketing, Vente est un diplôme national. C'est une formation en deux ans qui permet à des étudiant.e.s titulaires d'une Licence d'acquérir progressivement une spécialisation en communication.

La première année de master commune à tous les parcours type de la mention « Marketing, vente » permet d'acquérir les connaissances fondamentales du marketing tout en renforçant les savoirs sur le management. Le programme et les contenus permettent à tous les étudiant.e.s quel que soit leur parcours initial d'acquérir l'intégralité des compétences marketing.

Les modules du 4<sup>ème</sup> semestre sont tournés vers l'entreprise et mettent les étudiant.e.s dans des situations concrètes et opérationnelles. Ils sont amenés à travailler sur des cas réels d'entreprise, ce qui leur permet de développer à la fois des connaissances professionnelles et de se construire un réseau utile pour la recherche de leur stage et de leur orientation professionnelle.

[www.univ-reims.fr/ufrsesg](http://www.univ-reims.fr/ufrsesg)



### Modalités d'enseignements

En **présentiel**. En formation **initiale** et en formation **continue**. Possibilité de contrat de professionnalisation. En seconde année une **option recherche** est proposée.

### Stages et projet tuteuré

Un **stage de 2 à 4 mois** est prévu au **semestre 2** et un **stage de 6 mois** au **semestre 4** qui valide l'intégration professionnelle des étudiant.e.s.

Un projet collectif peut également être réalisé dans le cadre de certains modules au S4, débouchant sur l'organisation d'une manifestation scientifique.

### Candidature

Les dossiers de candidatures sont dématérialisés, ils sont à déposer en ligne sur la plateforme nationale de candidature "**Mon Master**" accessible à partir du site [monmaster.gouv.fr](http://monmaster.gouv.fr)

### Prérequis obligatoires :

**Pour le M1** : être titulaire d'une L3 ou équivalent (180 crédits ECTS).

**Pour le M2** : être titulaire d'un M1 (240 crédits ECTS).

### Prérequis recommandés :

Connaissances multiples et générales en :

- Economie
- Gestion
- Droit
- Marketing fondamental (optionnel)
- Niveau en anglais B2 est obligatoire
- Capacités d'analyse et de rédaction

Des connaissances recommandées :

- Management en stratégie d'entreprises
- Problèmes économiques contemporains

Des expériences professionnelles dans le domaine de la communication sont également appréciées.

## Débouchés

### Poursuites d'études envisageables :

Doctorat en Sciences de Gestion.

### Débouchés (code ROME):

- Planneur stratégique : M1702 ;
- Directeur stratégique : M1702 ;
- Responsable Marketing : M1705 ;
- Chef de produit : M1703 ;
- Chargé d'études en marketing : M1403 ;
- Chef de marque : M1705 ;
- Responsable communication : M1705.