

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
- Méthodes d'études et de recherche avancées**
- 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

- Droit commercial et de la distribution**
- Merchandising
- Développement international**
- Management des acteurs et négociation
- Géomarketing**
- Marketing expérientiel
- Supply chain management**
- Marketing des services et de la distribution
- Gestion de la relation client**
- Politique de communication et promotion
- Marketing digital et e-commerce**
- Méthodologie du stage ; stage (4 à 6 mois)
- Mémoire professionnel**

Notre offre de formation



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

Informations Pratiques

COMPOSANTE : Campus des Comtes de Champagne

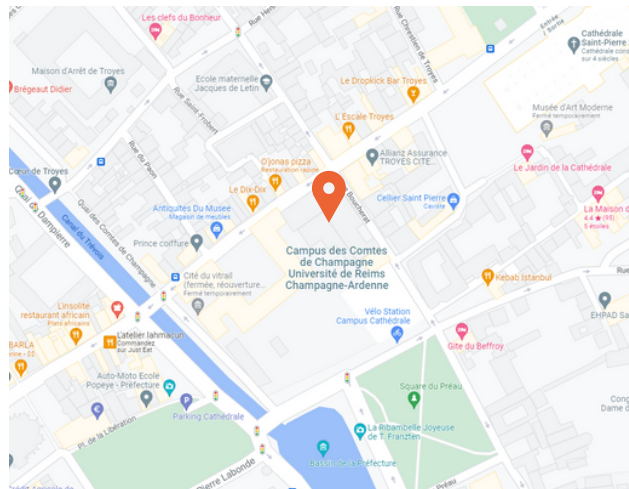
Hôtel Dieu le Comte
Place du Préau
10901 TROYES CEDEX 9
e-mail : cut@univ-reims.fr

RESPONSABLE DE LA FORMATION :

Yohan GICQUEL
Coordonnées du secrétariat :
e-mail : sesg.master-mvtroyes@univ-reims.fr
Tel : 03 25 80 98 91

ACCUEIL ETUDIANTS :

Ouvert de 8h à 12h et de 14h 17h
du lundi au vendredi
Tél : 03 25 80 99 15



Ne pas jeter sur la voie publique
Conception : Service communication UFR.SESG - Impression : Imprimerie centrale URCA - Janvier 2023

Master Marketing, Vente

DISTRIBUTION
ET SERVICES
(TROYES)



Présentation du Master Marketing, Vente Parcours Distribution et Services

La mention de Master « Marketing, vente » parcours type « Distribution et Services » est une formation en deux ans qui permet à des étudiants titulaires d'une Licence d'acquérir progressivement une spécialisation dans les secteurs de la distribution et des services

La première année de master permet d'acquérir les connaissances fondamentales du marketing tout en renforçant les savoirs sur le management.

La seconde année du master est basée sur des compétences en comportement du consommateur, sociologie, éthique du marketing. Le semestre 4 spécialise les étudiants selon le parcours et des UE spécifiques au secteur d'activités sont enseignées (géomarketing, merchandising, développement international, ...). Les modules du semestre 4 sont tournés vers l'entreprise et mettent les étudiants dans des situations concrètes et opérationnelles.

www.univ-reims.fr/ufrsesg

Connaître le marché
de la distribution et
des services

Etre capable de négocier
avec des acheteurs,
des clients

Pouvoir
proposer
des plans
d'actions

**Compétences
acquises**

Elaborer et
optimiser
un budget

S'adapter aux exigences
de la clientèle
de ce secteur

Savoir travailler en équipe
et manager les conflits
interpersonnels

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 est réalisé dans le cadre de l'UE « projet collectif » au S4, pouvant par exemple consister dans l'organisation d'un voyage d'études à l'étranger ou d'une table ronde à destination des entreprises.

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

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 :

- Management
- Stratégies d'entreprises
- Fondements de la gestion
- Marketing fondamental
- Fondements du droit
- Niveau en anglais B2 est obligatoire

Des connaissances recommandées :

- Histoire économique, contemporaine, de l'art
- 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):

- Responsable Marketing : M1705 ;
- Responsable de la relation clientèle M1704 ;
- Chef de produit : M1703 ;
- Chargé d'études en marketing : M1403 ;
- Directeur des ventes D1406 ;
- Directeur commercial : M1707