

## MASTER MARKETING VENTE

# Parcours Marketing des Services & Expérience Client



Faculté de Droit,  
Sciences économiques  
& de gestion

Le Mans Université

### RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Jonathan DEZECOT

Maître de conférences en Sciences de Gestion  
jonathan.dezecot@univ-lemans.fr

### CONDITIONS D'ACCÈS

#### EN FORMATION INITIALE

Pour l'accès en **Master 1**, les étudiants devront être titulaires :

- D'une Licence Économie-Gestion
- D'une Licence Gestion

Pour l'accès en **Master 2**, les étudiants devront être titulaires :

- D'un Master 1 Marketing Vente

L'admission des candidats repose sur deux critères :

- Le niveau du dossier du candidat
- Le projet professionnel (*CV, lettre de motivation*)

**Le score IAE message est obligatoire.**

**Début des cours : septembre**

#### EN FORMATION CONTINUE ET PROFESSIONNELLE

Par validation des acquis (VAP ou VAE).

Dossier à demander et à remettre au :

SFC (Service Formation Continue)

«Le Mans Université »

Boulevard Pythagore

72085 Le Mans Cedex 9

02.43.83.30.79 - sfc@univ-lemans.fr

**La formation peut être répartie sur plusieurs années.**

Le Master Marketing-Vente est une formation en alternance qui vise à former des cadres de haut niveau en marketing, qui auront à concevoir, mettre en place et gérer une offre de produits ou services compétitive, adaptée aux besoins de ses clients et en ligne avec les préoccupations sociétales actuelles

Le Master 1 permet d'approfondir la formation en management et en marketing nécessaire à tout cadre désireux d'exercer des responsabilités dans ce domaine

Le Master 2 apporte une spécialisation dans un domaine particulier du marketing : Marketing des Services et Expérience Client

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Ces masters forment aux métiers de cadres dans le marketing : chef de produit, chef de marque, chef de marché, product manager, chargé(e) de projet marketing, consultant(e) marketing... et à terme responsable marketing, chef de groupe marketing, directeur(-trice) marketing.

Ces fonctions marketing sont recherchées dans tous les secteurs d'activités – services (assurance, banque, distribution, santé...), conseil, management public (collectivités territoriales) – et dans les entreprises de toutes tailles, des start-up aux multinationales.

### LES ATOUTS DE LA FORMATION

#### ALTERNANCE

Le Master devra être suivi en alternance, avec un contrat de 24 mois. Dans ce cas, vous alternerez période à l'Université et dans votre organisation d'accueil.

#### PÉDAGOGIE

La durée de la formation est de 402 heures par an.

Le programme est construit de façon équilibrée entre enseignements théoriques, pratiques et mises en situation professionnelle. Les enseignements sont dispensés sous la forme de cours magistraux (CM) et de travaux dirigés (TD).

### CHOISIR LE MANS UNIVERSITÉ, C'EST :

- L'assurance d'une formation adaptée au marché du travail
- La participation de nombreux professionnels à la formation grâce à l'environnement économique local
- L'encadrement par une équipe pédagogique attentive, et la disponibilité d'une équipe administrative à votre écoute
- La garantie d'un enseignement délivré dans des conditions favorables (petits groupes, projets, études de cas)



Faculté de Droit,  
Sciences économiques  
& de gestion

Le Mans Université

+ d'infos sur

ecodroit.univ-lemans.fr



# MASTER MARKETING - VENTE

## Parcours Marketing des Services & Expérience Client

### L'ORGANISATION DE LA FORMATION

#### 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE - MASTER 1 MARKETING VENTE

SEMESTRE 1	HEURES	SEMESTRE 2	HEURES
• Management des Ressources Humaines	24	• Communication et publicité	24
• Management de la chaîne logistique et de projets	24	• Introduction au marketing relationnel	24
• English for Business	17	• Management de la marque	24
• Négociation commerciale	24	• Marketing digital	24
• Droits des affaires ou droit commercial	20	• Introduction à la recherche en marketing	20
• Contrôle de gestion	20	• Méthodes qualitatives et quantitatives (analyse statistique)	40
• Marketing stratégique	24	• Mémoire de recherche (partie 1)	
• Marketing opérationnel	24	• Certification Google	15
• Comportement du consommateur	24	• Informatique de gestion	15
		• English for Business	15

#### 2<sup>È</sup> ANNÉE - MASTER 2 MARKETING DES SERVICES ET EXPÉRIENCE CLIENT

SEMESTRE 3	HEURES	SEMESTRE 4	HEURES
• Marketing des services	24	• Éthique et responsabilité	24
• Gestion de la relation client	15	• Compréhension des comportements et big data	24
• Satisfaction, qualité de service et fidélisation du client	15	• Nouvelles tendances de consommation	24
• Marketing des services et sciences comportementales	20	• Études et recherche en marketing	24
• Stratégie de distribution et digitalisation dans les services	24	• Épistémologie et méthodologie de la recherche	10
• Marketing et expérience du consommateur	24	• Analyse des données en marketing	40
• Communication et événementiel dans les services	24	• Mémoire de recherche	
• English for Business	20	• Insertion professionnelle : aide à la rédaction de CV et de lettre de motivation, et préparation aux entretiens	9
• Marketing et innovation dans les services	24	• Conférences thématiques	24
• Méthodologie du mémoire	11	• Méthodologie du mémoire	6

#### CONTACT

Faculté de Droit, Sciences Économiques & de Gestion  
Avenue Olivier Messiaen  
72085 LE MANS CEDEX 9

#### Scolarité

02 43 83 38 16 / 31 22  
[scol-ecodroit@univ-lemans.fr](mailto:scol-ecodroit@univ-lemans.fr)

#### Alternance

02 43 83 31 26  
[alternance-ecodroit@univ-lemans.fr](mailto:alternance-ecodroit@univ-lemans.fr)



Faculté de Droit,  
Sciences économiques  
& de gestion

Le Mans Université

+ d'infos sur

[ecodroit.univ-lemans.fr](http://ecodroit.univ-lemans.fr)

