

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

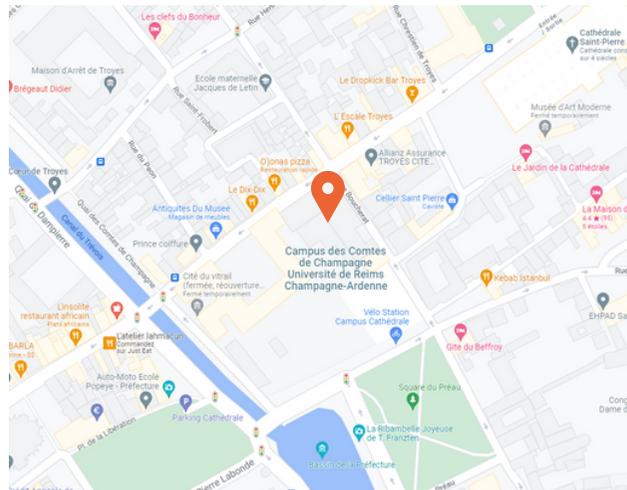
Tel : 03 25 80 98 91

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