



Master Marketing vente

 ECTS
120 crédits Durée
2 ans Composante
IAE - Institut
d'Administration
des Entreprises Niveau d'étude
visé
BAC +5

Parcours proposés

- › Master Marketing, Vente parcours Marketing digital et relation client

Présentation

Le Master Marketing - vente propose un parcours Marketing digital et Relation client et est orienté vers une formation alliant à la fois connaissances fondamentales du marketing, de la gestion de la relation client et du marketing digital.

Cette formation est **uniquement en alternance**. Consultez [la page dédiée du parcours pour en savoir plus](#)

Organisation


Ouvert en alternance

Ouvert en alternance uniquement

Infos pratiques

Contacts

Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

 04 83 36 64 32



 iae-toulon@univ-tln.fr

 Campus Toulon - Bât Pi

 <https://iae-toulon.univ-tln.fr>

Autres contacts

Responsables pédagogiques :

- Sandrine HOLLET-HAUDEBERT,  sandrine.hollet-haudebert@univ-tln.fr, Professeure d'université, responsable du M1
- Brigitte MÜLLER,  brigitte.muller@univ-tln.fr, Professeure d'université, responsable du M2

Secrétariat pédagogique :

Julie Guinot

Tel : 04 83 36 63 22

Email :  Master.Mktg@univ-tln.fr

Campus

 Campus Toulon

Référentiel RNCP

Référentiel RNCP: [35907](#)

Certificateur: Université de Toulon

Date d'enregistrement: 24 septembre 2021

Programme

Organisation

Retrouvez ci-dessous le détail des contenus des enseignements par année, parcours et régime d'études :

Master Marketing, Vente parcours Marketing digital et relation client

Master 1 Marketing Vente parcours Marketing Digital et Relation Client - En alternance

Semestre 7 Master 1 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 71 Compétence 1 : Anticiper	UE				7 crédits
UE 72 Compétence 2 : Concevoir	UE				8,5 crédits
UE 73 Compétence 3 : Analyser	UE				6 crédits
UE 74 Compétence 4 : Manager	UE				8,5 crédits
Distribution et innovations omnicanales	Ressource	9h	6h		
Conception de solutions online	Ressource	12h	12h		
Capital humain et performance des services	Ressource	9h	6h		
Management de projet 1	Ressource		24h		
Business English 1	Ressource		12h		
Initiation à la recherche	Ressource	6h	12h		
Nouvelles tendances du comportement du consommateur	Ressource	9h	6h		
Traitement de données marketing (Excel)	Ressource	9h	9h		
Serious Game 1	Ressource		24h		
Communication marketing	Ressource	9h	6h		
SAE Management	Situation		12h		
	Apprentissage				
	Evaluation				
Tutorat Retour d'alternance	Ressource		3h		

Semestre 8 Master 1 Marketing vente MDRC

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

UE 81 Compétence 1 : Anticiper	UE	6 crédits
UE 82 Compétence 2 : Concevoir	UE	9,5 crédits
UE 83 Compétence 3 : Analyser	UE	5 crédits
UE 84 Compétence 4 : Manager	UE	9,5 crédits
Création de contenu 1	Ressource 9h	12h
Management Stratégique	Ressource 9h	6h
Acquisition de trafic	Ressource 9h	12h
Création de production vidéo	Ressource	12h
Marketing du luxe	Ressource 9h	6h
Intelligence des données et responsabilités juridiques	Ressource 9h	9h
Budgets marketing	Ressource 9h	9h
International Marketing (en anglais)	Ressource 9h	6h
Personal Branding 1	Ressource 9h	6h
Etude de marché	Ressource 9h	6h
Business English II - Préparation certification	Ressource	12h
SAÉ Rapport d'activité / Portfolio	Ressource	12h
Marketing du tourisme	Ressource 9h	6h
Tutorat Retour d'alternance	Ressource	3h

Master 2 Marketing Vente parcours Marketing Digital et Relation Client - En alternance

Semestre 9 Master 2 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Manager de façon responsable et durable	Ressource	12h	9h		
Management de projet 2	Ressource		18h		
Serious Game 2	Ressource		24h		
Tutorat Retour d'alternance	Ressource		6h		
Business English 3 - préparation certification	Ressource		12h		
UE 91 Compétence 1 : Anticiper	UE				5,5 crédits
UE 92 Compétence 2 : Concevoir	UE				8,5 crédits
UE 93 Compétence 3 : Analyser	UE				4,5 crédits
UE 94 Compétence 4 : Manager	UE				7,5 crédits

UE 95 Compétence 5 : Coordonner	UE			4 crédits
Marketing du point de vente	Ressource	12h	9h	
Price management	Ressource	9h	6h	
Management de la force de vente	Ressource	12h	6h	
Gestion des données client et fidélisation	Ressource	12h	9h	
Brand management (cours en anglais)	ARE	12h	9h	
	Ressource			
	langue			
	anglaise			
Management de l'innovation	Ressource	12h	9h	

Semestre 10 Master 2 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 101 Compétence 1 : Anticiper	UE				5,5 crédits
UE 102 Compétence 2 : Concevoir	UE				6 crédits
UE 103 Compétence 3 : Analyser	UE				7,5 crédits
UE 104 Compétence 4 : Manager	UE				6 crédits
UE 105 Compétence 5 : Coordonner	UE				5 crédits
Analyse de données	Ressource	12h	12h	15h	
Learning Expedition	Ressource		35h		
Optimisation de l'UX	Ressource	12h	12h	12h	
Création de contenu 2	Ressource	12h	12h		
Tutorat Retour d'alternance	Ressource		6h		
IA et stratégie des données	Ressource	12h	12h		
Stratégie des Médias sociaux et certifications	Ressource	12h	12h	18h	
Personal branding 2	Ressource	9h	9h		
Business English 4	Ressource		12h	12h	
SAE Portfolio	Situation		6h	6h	
	Apprentissage				
	Evaluation				
SAE Stage	Stage		6h	6h	