

Master Marketing, Vente parcours Marketing digital et relation client



Durée
2 ans



Composante
IAE - Institut
d'Administration
des Entreprises

Présentation

Le **Master Marketing - Vente parcours Marketing digital et Relation client** est orienté vers une formation alliant à la fois connaissances fondamentales du marketing, de la gestion de la relation client et du marketing digital. Ce parcours de formation est possible **uniquement en alternance**.

Il permet de former des responsables marketing ayant des compétences transverses qui leur permettent de s'adapter aux évolutions rapides des marchés, et cela aussi bien dans une petite structure que dans une grande entreprise.

Cette formation allie connaissances théoriques et applications pratiques. La première année permet d'aborder quelques fondamentaux de gestion et du marketing tout en axant une grande partie du programme sur la spécialité choisie. De nombreux cours sont dispensés par des professionnels afin de faciliter l'orientation des étudiants. De plus, cette formation développe les compétences linguistiques des étudiants en proposant plusieurs enseignements de spécialité en anglais.

Objectifs

Le **parcours Marketing digital et relation client** vise à former des responsables commerciaux de haut niveau, aptes à mettre en œuvre les stratégies marketing et de distribution de leur entreprise. Certaines des fonctions occupées nécessitent des compétences en marketing opérationnel (promotion des ventes, marketing au point de vente) ou sont situées à

l'interface marketing-vente (trade marketeurs), d'autres sont proches de la communication et du digital.

Notre objectif est de donner aux étudiants des connaissances solides (i) en marketing, (ii) en marketing digital et gestion des réseaux, et (iii) de leur donner un socle de connaissances transdisciplinaires nécessaires à l'exercice de fonctions à responsabilités managériales.

Savoir-faire et compétences

- Elaborer une vision stratégique en marketing
- Concevoir des solutions marketing
- Analyser les données pour améliorer l'efficacité du marketing
- Manager l'organisation dans une perspective de RSE et de développement durable
- Coordonner la politique d'offre dans une logique intégrative au moyen de stratégies multi-canal

Organisation

Contrôle des connaissances

Contrôle continu

Admission

Conditions d'admission

Les conditions d'admission sont spécifiques selon votre profil, le diplôme et le niveau dans le diplôme. Consultez le site de l'université pour en savoir + : [🔗 https://www.univ-tln.fr](https://www.univ-tln.fr)

- En M1 : Candidature sur le portail [🔗 Monmaster.gouv.fr](https://monmaster.gouv.fr)
- En M2 : Candidature sur la plateforme [🔗 E-candidat](https://e-candidat.univ-tln.fr)

Modalités d'inscription

Attention ! Ne pas confondre inscription et candidature.

L'inscription ne peut se faire que lorsque vous avez été déclaré admis à l'issue de la procédure de recrutement. Renseignez-vous sur les dates limites de candidature et d'inscription à Score-IAE-Message.

Vous devez faire acte de candidature même si vous n'avez pas les résultats de votre diplôme Bac+3. La procédure se fera sous réserve que vous l'ayez.

Les inscriptions administratives sont exclusivement en ligne, ouvertes sur 2 périodes : en juillet puis de fin août au 30 sept. Selon votre profil, les modalités d'inscription sont différentes. Consultez notre site web Rubrique Inscription : [🔗 www.univ-tln.fr](https://www.univ-tln.fr)

Droits de scolarité

Retrouvez les montants des droits d'inscriptions sur notre site web : [🔗 https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html](https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html)

Et après

Débouchés professionnels

- Responsable marketing,
- Consultant marketing,
- Responsable marketing relationnel et CRM,
- Chef de produit,

- Brand manager,
- Digital manager,
- Responsable stratégie cross-canal.

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](mailto:sandrine.hollet-haudebert@univ-tln.fr), Professeure d'université, responsable du M1
- Brigitte MÜLLER, [🔗 brigitte.muller@univ-tln.fr](mailto:brigitte.muller@univ-tln.fr), Professeure d'université, responsable du M2

Secrétariat pédagogique :

Karine Chevalier

Tel : 04 83 36 63 22

Email : [🔗 Master.Mktg@univ-tln.fr](mailto:Master.Mktg@univ-tln.fr)

Fermé aux usagers /public les mercredis et vendredis après-midi

Campus

 Campus Toulon

Programme

Organisation

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

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				6 crédits
UE 72 Compétence 2 : Concevoir	UE				8 crédits
UE 73 Compétence 3 : Analyser	UE				7 crédits
UE 74 Compétence 4 : Manager	UE				9 crédits
Veille stratégique et prospective	Ressource				
Conception de solutions online	Ressource				
GRH des services	Ressource				
Budgets marketing	Ressource				
Business English 1	Ressource				
Initiation à la recherche	Ressource				
Nouvelles tendances du comportement du consommateur	Ressource				
Traitement de données marketing (Excel)	Ressource				
Etude de marché	Ressource				
Communication marketing	Ressource				
SAE Management	Situation Apprentissage Evaluation				

Semestre 8 Master 1 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 81 Compétence 1 : Anticiper	UE				8 crédits
UE 82 Compétence 2 : Concevoir	UE				8 crédits
UE 83 Compétence 3 : Analyser	UE				4 crédits

UE 84 Compétence 4 : Manager	UE	10 crédits
Stratégie et distribution cross-canal	Ressource	
Management Stratégique	Ressource	
Stratégies marketing PME/TPE	Ressource	
Manager de façon responsable et durable	Ressource	
E-marketing	Ressource	
Droit et éthique du multimédia	Ressource	
Management de projet marketing ou d'évènement	Ressource	
Marketing international	Ressource	
Techniques de recherche d'emploi	Ressource	
Jeu de simulation	Ressource	
Business English I	Ressource	
SAE Projet	Situation Apprentissage Evaluation	
UE 85 Stage (facultatif)	UE	

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

Semestre 10 M2 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 101 Compétence 1 : Anticiper	UE				4 crédits
UE 102 Compétence 2 : Concevoir	UE				8 crédits
UE 103 Compétence 3 : Analyser	UE				7 crédits
UE 104 Compétence 4 : Manager	UE				5 crédits
UE 105 Compétence 5 : Coordonner	UE				6 crédits
Jeu d'entreprise	Ressource				
Acquisition de trafic et certifications	Ressource				
Optimisation de l'UX	Ressource				
Création de contenu	Ressource				
Customer Relationship Management	Ressource				
Big data	Ressource				
Stratégie des Médias sociaux et certifications	Ressource				

Personal branding	Ressource
Business English 4	Ressource
SAE Portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
SAE Stage	Stage
UE 106 Stage (facultatif)	UE

Semestre 9 M2 Marketing vente MDRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 91 Compétence 1 : Anticiper	UE				5 crédits
UE 92 Compétence 2 : Concevoir	UE				10 crédits
UE 93 Compétence 3 : Analyser	UE				6 crédits
UE 94 Compétence 4 : Manager	UE				6 crédits
UE 95 Compétence 5 : Coordonner	UE				3 crédits
Design management (eco-conception)	Ressource				
Marketing du point de vente	Ressource				
Price management	Ressource				
Management de la force de vente	Ressource				
Management du luxe	Ressource				
Analyse des données	Ressource				
Gestion des données client et fidélisation	Ressource				
Brand management	Ressource				
Management de l'innovation	Ressource				
Gestion de l'expérience client	Ressource				
Business English 3	Ressource				