

MASTER MARKETING - VENTE  
PARCOURS MARKETING DES SERVICES ET DIGITAL

**MASTER**

**OBJECTIFS**

Cette formation permet d'acquérir toutes les connaissances nécessaires à un futur responsable marketing qui doit créer de la valeur pour les consommateurs et les autres parties prenantes d'une organisation. Les cadres d'analyse, les méthodes et les outils enseignés s'articulent autour de trois grandes composantes : le marketing d'étude, le marketing stratégique et le marketing opérationnel. La spécialisation en marketing des services, parcours digital, répond aux attentes stratégiques des managers d'entreprises internationales :

- La qualité de service représente un avantage concurrentiel qu'un responsable marketing doit savoir valoriser
- Internet et les autres dispositifs numériques sont bien plus qu'un simple canal de vente ou de communication : prévoir les attentes des e-consommateurs et savoir faire évoluer ces supports numériques au bénéfice de l'utilisateur sont les facteurs clés de succès du responsable marketing ou e-commerce.

**COMPÉTENCES**

Après avoir suivi ce Master, l'étudiant sera capable de :

- Conceptualiser et analyser une situation de concurrence sur les marchés d'une entreprise
- Initier la mise en place d'actions marketing adaptées aux problématiques et spécificités des services
- Porter un regard critique mais réactif sur les évolutions du marché
- Maîtriser les outils et techniques mis en place par les professionnels
- Avoir de réelles aptitudes communicationnelles
- Travailler en groupe

**PARTICULARITÉS**

Cette formation se singularise par sa structure et son environnement :

- Elle bénéficie du label national IAE France (et du coup de tout son réseau national et international), qui constitue le plus grand rassemblement d'Ecoles Universitaires de Management.
- Tous les enseignements ont lieu à l'Université, qui dispose d'une bibliothèque universitaire complète, d'un accès en ligne aux revues professionnelles et académiques, de laboratoires de recherche, de campus, d'associations pour animer la vie étudiante...

**DÉBOUCHÉS**

Cette formation conduit aux métiers de :

- Responsable / Assistant marketing
- Chef de projet marketing
- Webmarketer
- Chargé d'études commercial
- Chargé de communication
- Responsable marketing digital
- Responsable e-commerce
- Responsable relation client

**MODALITÉS**

**NIVEAU DE DIPLÔME EN SORTIE**  
BAC+5

**ACCESSIBILITÉ**  
Formation initiale  
Formation continue  
Formation en apprentissage

**PROFIL**  
Etudiants titulaires d'un niveau licence en management / gestion.

**LES PETITS**

- Place importante donnée à l'apprentissage, appétence pour les nouvelles technologies.
- Nombreux partenariats locaux, nationaux et internationaux avec différentes organisations (interventions de professionnels au sein du cursus, accueil d'apprentis, missions d'entreprises confiées aux étudiants).



Cette formation propose une spécialisation progressive en marketing et permet l'acquisition de compétences spécifiques en marketing des services et en marketing digital. Le cursus peut être suivi en apprentissage sur un ou deux ans, ou en effectuant un stage long à l'international en 2ème année. Les cours dispensés associent théorie et pratique, et privilégient l'usage des technologies digitales et le travail par projet. Les très bons taux d'insertion professionnelle témoignent de la forte adéquation du contenu de la formation aux attentes des managers.

LAURENT MAUBISSON  
MAÎTRE DE CONFÉRENCES ET RESPONSABLE DU MASTER  
[laurent.maubisson@univ-tours.fr](mailto:laurent.maubisson@univ-tours.fr)



## SEMESTRE 1

**UE1** Environnement de l'entreprise [9 ECTS]  
**EC 11** Stratégie [3 ECTS]  
**EC 12** Théorie des Organisations [2 ECTS]  
**EC 13** Droit du travail [2 ECTS]  
**EC 14** Approche transversale du management [2 ECTS]

**UE2** Méthodologie [9 ECTS]  
**EC 21** Statistiques fondamentales [3 ECTS]  
**EC 22** Statistiques approfondies [3 ECTS]  
**EC 23** Techniques qualitatives [3 ECTS]  
**EC 24** Conférences thématiques [0 ECTS]

**UE3** Outils de gestion [8 ECTS]  
**EC 31** Systèmes d'information [2 ECTS]  
**EC 32** Informatique de gestion [2 ECTS]  
**EC 33** Comptabilité financière 1 [3 ECTS]  
**EC 34** Gestion de projet [1 ECTS]

**UE4** Projet professionnel et langues [4 ECTS]  
**EC 41** Accompagnement du travail universitaire [1 ECTS]  
**EC 42** Anglais [3 ECTS]

## SEMESTRE 2

**UE5** Approche fonctionnelle [8 ECTS]  
**EC 51** Gestion des Ressources Humaines [2 ECTS]  
**EC 52** Marketing [2 ECTS]  
**EC 53** Raisonnement financier [2 ECTS]  
**EC 54** Budget et contrôle de gestion [2 ECTS]

**UE6** Fondamentaux en marketing [8 ECTS]  
**EC 61** Comportement du consommateur [2 ECTS]  
**EC 62** Communication et marketing direct [2 ECTS]  
**EC 63** Marketing BtoB [2 ECTS]  
**EC 64** Distribution multicanal [2 ECTS]

**UE7** Développement personnel et professionnel [8 ECTS]  
**EC 71** Simulation marketing [2 ECTS]  
**EC 72** Projet d'étude marketing [2 ECTS]  
**EC 73** Négociation commerciale [2 ECTS]  
**EC 74** Sensibilisation à la recherche en marketing [2 ECTS]

**UE8** Projet professionnel et langues [2 ECTS]  
**EC 81** Accompagnement du travail universitaire [1 ECTS]  
**EC 82** Anglais [1 ECTS]

**UE9** Mémoire [4 ECTS]  
**EC 91** Contrat d'alternance ou stage (3 à 6 mois) et mémoire professionnel [4 ECTS]

## SEMESTRE 1

**UE1** Approche stratégique du marketing et expérience client [13 ECTS]  
**EC 11** Management de la valeur [3 ECTS]  
**EC 12** Yield management [3 ECTS]  
**EC 13** Plan marketing [2 ECTS]  
**EC 14** Customer Relationship Management [3 ECTS]  
**EC 15** Marketing de l'innovation [2 ECTS]

**UE2** Etudes et recherche en marketing [7 ECTS]  
**EC 21** Méthodologie de mémoire  
**EC 22** Méthodologie qualitative [3 ECTS]  
**EC 23** Méthodologie quantitative [4 ECTS]

**UE3** Fondamentaux en marketing digital [10 ECTS]  
**EC 31** Comportement de consommation digitale [3 ECTS]  
**EC 32** Display & Search [2 ECTS]  
**EC 33** Gestion des réseaux sociaux [2 ECTS]  
**EC 34** Stratégie digitale et mobile [3 ECTS]

## SEMESTRE 2

**UE4** Compétences marketing spécialisées [9 ECTS]  
**EC 41** Tracking et gestion des données [2 ECTS]  
**EC 42** Développement d'outils digitaux [2 ECTS]  
**EC 43** Management des big datas [2 ECTS]  
**EC 44** Projets d'études [3 ECTS]  
**EC 45** Techniques de recherche d'emploi et conférences thématiques

**UE5** Développement personnel et professionnel [9 ECTS]  
**EC 51** Approche transversale du marketing [3 ECTS]  
**EC 52** English for Business [2 ECTS]  
**EC 53** Simulation Marketing [2 ECTS]  
**EC 54** Projets marketing appliqués [2 ECTS]  
**EC 55** Compétences managériales et insertion professionnelle  
**EC 56** Conférences professionnelles

**UE6** Mémoire de fin d'études  
**EC 61** Contrat d'alternance ou stage (4 à 6 mois) et mémoire de fin d'études [12 ECTS]



## E-CANDIDAT

La procédure e-candidat est obligatoire pour pouvoir s'inscrire dans ce master à l'Université de Tours. Pour toute question sur l'admission en master, contactez la Maison de l'Orientation et de l'Insertion Professionnelle : 02 47 36 81 70 / moip@univ-tours.fr

## DEVENIR DES DIPLÔMÉS

Que deviennent les étudiants après l'obtention de leur diplôme ? Sont-ils en poursuite d'études ou en recherche d'emploi ? Retrouvez tous les résultats d'enquêtes auprès des étudiants de master sur : [www.univ-tours.fr/devenirdesdiplomes](http://www.univ-tours.fr/devenirdesdiplomes)

## GESTIONNAIRES PEDAGOGIQUES

**M1 : Laura HERVET**  
[laura.hervet@univ-tours.fr](mailto:laura.hervet@univ-tours.fr)  
 02.47.36.10.61

**M2 : Aurore LHERITIER**  
[aurore.lheritier@univ-tours.fr](mailto:aurore.lheritier@univ-tours.fr)  
 02.47.36.11.68

**CFA : Delphine HAMELIN**  
[delphine.hamelin@univ-tours.fr](mailto:delphine.hamelin@univ-tours.fr)  
 02.47.36.11.07