

Master Marketing, vente parcours Management Opérationnel des Réseaux Commerciaux (MORC)

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Distinction :

Marketing vente

UFR/Institut :

UPEC - UFR de Sciences Economiques et de Gestion
IAE Gustave Eiffel

Type de diplôme :

Master

Prerequisites for enrolment :

Bac + 3

Niveau de diplôme :

Bac + 5

Level of education obtained after completion :

Niveau I

City :

Créteil - Campus mail des Mèches

Length of studies :

2 ans

Accessible as :

Alternate training (program where the time is shared
between courses and professional experience)

Scolarité :

Bureau 106

1er étage - Bâtiment Gestion

Place de la porte des champs

94010 Créteil

01 41 78 47 28

m2-mrc@u-pec.fr

Site web de la formation :

<http://fseg.u-pec.fr/formations/master-marketing-vente-parcours-management-operationnel-des-reseaux-commerciaux-morc--644917.kjs>

Présentation de la formation

Le Master Management des Réseaux Commerciaux a pour objectif de former des cadres aptes à réussir la mise en oeuvre des stratégies commerciale et marketing de leur entreprise au sein des réseaux commerciaux.

Capacité d'accueil

25 à 27

Co-accréditations

Université Paris-Est Marne la Vallée

Targeted skill(s)

- Maîtriser l'éco-système du marketing dans les entreprises : fonctions, missions et organisations
- Concevoir et piloter la mise en œuvre de la politique commerciale
- Gérer les enjeux de la vente multi-canal
- Maîtriser et piloter l'interface entre les directions marketing et les directions commerciales avec les unités opérationnelles
- Animer un réseau commercial
- Savoir manager un projet en mode transverse
- Savoir mesurer et contrôler la performance commerciale
- Concevoir l'élaboration d'un modèle d'affaire

Career Opportunities

- Responsable marketing opérationnel
- Chef de projet marketing opérationnel
- Category manager e-category manager
- Business development
- Responsable développement de concept / Univers
- Responsable Trade marketing
- Animateur de réseau commercial
- Responsable du développement d'enseignes
- Chef de produit

Environnement de recherche

L'apport méthodologique destiné à accompagner la production du mémoire de recherche appliqué est encadré par des enseignants chercheurs (laboratoire IRG)

Organisation de la formation

L'apprenti est tous les vendredis à l'université, ainsi que 5 semaines réparties dans l'année. Le reste de l'année, il est en entreprise (201 jours), idem pour le stagiaire en formation continue.

L'alternance entre les cours et l'entreprise permet à l'apprenti une mise en application immédiate des enseignements dispensés.

L'effectif du Master est d'environ 25 étudiants par promotion, permet une pédagogie active et un bon niveau d'encadrement des travaux personnels et collectifs.

60 ECTS pour l'année dont 20 ECTS pour le projet professionnel

L'apprenti est tous les vendredis à l'université, ainsi que 5 semaines réparties dans l'année. Le reste de l'année, il est en entreprise (201 jours), idem pour le stagiaire en formation continue.

L'alternance entre les cours et l'entreprise permet à l'apprenti une mise en application immédiate des enseignements dispensés.

L'effectif du Master est d'environ 25 étudiants par promotion, permet une pédagogie active et un bon niveau d'encadrement des travaux personnels et collectifs.

60 ECTS pour l'année dont 20 ECTS pour le projet professionnel

Stage / Alternance

L'apprenti est tous les vendredis à l'université, ainsi que 5 semaines réparties dans l'année. Le reste de l'année, il est en entreprise (201 jours), idem pour le stagiaire en formation continue soit 400 heures de cours.

Test

Enseignements avec cours et contrôle continu

Calendrier pédagogique

15 septembre - 10 juillet, soutenance du mémoire 1ère quinzaine de septembre

Modalités d'admission en formation initiale

Etude de CV

Etude de la lettre de motivation et du dossier de candidature

Entretien de motivation : adéquation du projet professionnel avec le Master 2, curiosité, ouverture d'esprit, culture marketing

Session de recrutement : mai et juin

Modalités d'admission en formation continue

L'admission en formation continue suit une procédure spécifique détaillée sur le site de l'IAE Gustave Eiffel

<http://www.iae-eiffel.fr/formation/continue>

<https://www.iae-eiffel.fr/fr/formation/continue/candidature>

Modalités d'admission en formation par alternance

Etude de CV

Etude de la lettre de motivation et du dossier de candidature

Entretien de motivation : adéquation du projet professionnel avec le Master 2, curiosité, ouverture d'esprit, culture marketing

Session de recrutement : mai et juin

Candidature

Consultez les modalités de candidature sur le site de l'IAE Gustave Eiffel

Partenariats

Des partenaires entreprises fidélisés (Renault, Orange, SFR, Peugeot, Disney, Air France, Leclerc, Danone, Total.)

Director of studies

Jean-François Etienne

jean-francois.etienne@u-pec.fr

