

MASTER MARKETING-VENTE : DIGITAL - SOCIAL MEDIA

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

OBJECTIFS & COMPÉTENCES

- Intégrer l'état d'esprit marketing
- Identifier les leviers de croissance sur des marchés très concurrentiels
- Concevoir et développer une stratégie marketing
- Comprendre et maîtriser les enjeux relatifs à la décision marketing dans un contexte de big data
- Mettre en œuvre une stratégie social média au travers de la maîtrise des leviers du digital : web, media sociaux, mobile
- Développer un mix efficace pour un fabricant, une entreprise de services ou un distributeur

DÉBOUCHÉS

Métiers du marketing, de la vente, de la distribution, de la communication, Chef de Produit / Brand Manager, Chef de Projet Innovation, Chargé d'études marketing / Consumer Insight Manager, Responsable de Projets CRM, Responsable e-CRM et fidélisation, Chef de Projet Marketing Digital, Chef de Marché / Responsable de secteur, Category Manager

PUBLIC CONCERNÉ

Titulaires d'une licence et 180 ECTS dans le domaine de la gestion et du management.

L'entrée directe en Master 2, pour les titulaires d'un Master 1 (IAE, AES, Sciences économiques, écoles de commerce...), est possible sous réserve de places disponibles et d'un avis favorable du jury d'admission (sur dossier et/ou entretien et évaluation du projet professionnel).

Le Master 2 est ouvert à l'alternance sous apprentissage ou sous contrat de professionnalisation, conditionnée par la signature d'un contrat en entreprise.

CALENDRIER

RENTRÉE : Septembre

RYTHME : **Apprentissage** : Alternance 3 semaines en entreprise / 1 semaine en cours à l'IAE, de septembre à juin.

Autres informations

Le Master est ouvert aux étudiants étrangers. Pour ceux qui viennent d'un pays dont le français n'est pas la langue officielle, ils doivent justifier d'un niveau attesté par le DELF/DALF B2 ou le TCF.

Code RNCP : 35907 - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35907/>

Conditions d'admission

Les candidats de nationalité étrangère doivent justifier d'un niveau de français avancé pour suivre cette formation (en savoir plus : [cliquez ici](#)). La décision est prise après analyse du mérite académique, des pré-requis nécessaires et du projet professionnel.

Coût de la formation

Tarif établi par les branches professionnelles, nous contacter.

Unités d'enseignement

Appréhender les enjeux organisationnels	Comptabilité générale Simulation d'entreprise Projet professionnel et passeport compétences Droit de l'entreprise	63h
Concevoir une stratégie marketing digital	Introduction à la technologie Web E Pub Data Science	56h
Appréhender le métier de community manager	Storytelling Community management et réseaux sociaux	17.5h
Créer un site internet et des applications	Photoshop Création de site internet	42h
Business and english	Practical marketing Management stratégique et environnement économique	42h
Concevoir une stratégie marketing	Ecosystème digital Veille, Eveil, Réveil Démarche marketing (SCP)	21h
Appréhender les enjeux organisationnels	Analyse financière Comptabilité analytique	31.5h
Développer la visibilité de son entreprise sur le web	UX Design et design thinking Marketing direct et emailing Construire et évaluer un business plan Analytics et performance digitale	45.5h
Exploiter le bigdata et l'intelligence artificielle	Datavisualisation Product ownership	49h
Promouvoir une marque au travers des réseaux sociaux	Stratégie éditoriale et brand content Social selling Marque employeur Employabilité sur les réseaux sociaux	31.5h
Décoder les tendances de consommation	Méthodologie du mémoire Analyse des tendances	35h
Maitrise l'expérience client	Omnicanalité et distribution 4.0	21h
60 ECTS - Heures sur l'année 455h		
Mettre en œuvre le Marketing Digital	Certification Référencement naturel et payant Growth Hacking	56h
Mettre en œuvre le Marketing Mix	Chef de produit Distribution Communication publicitaire	80.5h
Décider et piloter les actions marketing	Comportement du consommateur Négociation Markstrat Etude Marketing	70h

Décoder les tendances de consommation	Sacré, spiritualité et bien-être Culture, tourisme et expérience Ethnomarketing de la consommation	31.5h
Concevoir/piloter une politique de MKG digital	M marketing, IoT et Inbound marketing Stratégie marketing digital et ROI Récupération, préparation et analyse de données E-commerce, acquisition de trafic, HTML et CSS	106h
Concevoir et piloter une politique social média	Stratégie communautaire Marketing d'influence et conversationnel Montage vidéo, motion design	56h
Apprentissage		

60 ECTS - Heures sur l'année 400h

Modalités Pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les mises en situation.

Modalités d'évaluation

Selon les objectifs de la formation, le contrôle des connaissances et des compétences peut mobiliser différentes modalités d'évaluation tels le contrôle terminal, le contrôle continu, ou une combinaison de contrôle terminal et de contrôle continu. Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oral, travail de groupe, rapport/mémoires, etc.). Ces modalités sont indiquées aux apprenants dans les délais règlementaires.

Les règles applicables au contrôle des connaissances et compétences pour l'université de Caen Normandie sont disponibles dans [le règlement des études](#).

Aménagements

Les stagiaires dans des situations particulières peuvent bénéficier d'aménagements dans l'organisation et le déroulement de leurs études. Prendre contact en amont avec la composante. Le Relais handicap santé apporte un accompagnement personnalisé aux personnes en situation de handicap durant toute leur formation afin de faciliter leur intégration pédagogique. [Prendre contact avec nos référents](#).

Dans le cadre d'une formation en alternance, le Référent Handicap Alternance apporte un accompagnement spécifique aux personnes en situation de handicap avant l'entrée en formation puis durant toute leur formation avec le Relais Handicap Santé. Référent Handicap Alternance : Romain Denis - 02 31 56 51 93 - cfalternance@unicaen.fr