

# Marketing vente distribution – International

## Marketing vente

### Objectifs

L'objectif du parcours à l'international est de :

- Compléter des connaissances et compétences métiers solides en Entrepreneuriat et management de projet, Gestion des ressources humaines, Marketing-vente ou administration des entreprises (selon le master choisi) par des connaissances et compétences en management international
- Pouvoir prétendre à une carrière internationale ou en lien avec l'international (marchés étrangers, équipes internationales, export, etc.)

Un apprentissage ouvert sur le monde :

- Une Développer une ouverture interculturelle
- Enrichir ses connaissances par des approches et méthodes différentes
- Mieux appréhender les marchés étrangers
- Acquérir une excellente maîtrise de l'anglais du management et de son domaine d'expertise

### Compétences

Les diplômés du parcours international des Master GRH, MVD, EMP et MAE seront à même de :

- D'exercer leur métier dans un contexte international, sur des marchés étrangers et/ou avec des interlocuteurs étrangers
- De développer des plans d'action à l'international
- De gérer des équipes multiculturelles et de s'y insérer
- De travailler en anglais

### Conditions d'accès

Baccalauréat + 3/4

### Organisation

#### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

#### Informations pratiques

##### Lieux de la formation

Institut d'Administration  
des Entreprises

##### Contacts Formation Initiale

Anaïs Pennognon

03 22 82 71 21

[scolarite-iae@u-picardie.fr](mailto:scolarite-iae@u-picardie.fr)

##### Plus d'informations

Institut d'Administration des  
Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,  
10 Placette Lafleur – BP 2716  
80027 Amiens Cedex 1  
France

<https://iae.u-picardie.fr/>

## Organisation

Le master 1 est réalisé intégralement à l'étranger chez un partenaire Erasmus de l'IAE (voir liste sur le site UPJV, rubriques « Étudier à l'international »)

Le contrat d'études, établi avec le responsable de la mobilité internationale de l'IAE, comprend :

Une UE de management international ou interculturel (quand proposée)

Une UE d'apprentissage de la langue locale (quand proposée)

Le reste des UE doit correspondre au mieux à celles proposées en MI du master choisi (UE fondamentales et transversales en management pour le MAE)

Le master 2 est dédié à la spécialisation dans le domaine du master choisi (cf. fiche spécifique)

Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée

L'année de M2 peut être effectuée en alternance avec un rythme d'une semaine en formation / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Volume horaire : Se reporter à la fiche spécifique du master choisi. - Crédits 120 ECTS

## Période de formation

De septembre à juin

Stage de 4 mois minimum

## Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

## Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur

[sophie.changeur@u-picardie.fr](mailto:sophie.changeur@u-picardie.fr)

## Programmes

| SEMESTRE 1 MASTER 1 MARKETING VENTE INTERNATIONAL            | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| BONUS MASTER 1 SEMESTRE 1                                    |                |    |    |    |      |
| UE1 ANGLAIS DU MANAGEMENT                                    | 35             |    | 35 |    | 3    |
| UE2 APPROFONDISSEMENT STATISTIQUE, INFORMATIQUE ET NUMERIQUE | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| UE6 ANALYSE DES TENDANCES DE CONSOMMATION                    | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| UE4 COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL ET MANAGEMENT D'EQUIPE      | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE8 DROIT DE LA CONSOMMATION, DE LA CONCURRENCE ET MARQUES   | 21             | 15 | 6  |    | 3    |

|  |    |    |    |  |   |
|--|----|----|----|--|---|
| UE7 DE L'IDEE AU MARCHE IDEATION CREATIVITE FILTRAGE, NV PDT | 28 | 20 | 8  |  | 6 |
| UE3 MANAGEMENT DE PROJETS                                    | 21 | 15 | 6  |  | 3 |
| UE9 MARKETING INTERNATIONAL ET INTERCULTUREL                 | 21 | 15 | 6  |  | 3 |
| UE5 STRATEGIE MARKETING - SERIOUS GAME                       | 35 | 25 | 10 |  | 3 |

| SEMESTRE 2 MASTER 1 MARKETING VENTE INTERNATIONALE   | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| BONUS MASTER 1 SEMESTRE 2                            |                |    |    |    |      |
| UE5 ANALYSE DES DONNEES ET DATAMINING                | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| UE4 CONTROLE DE GESTION                              | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE8 GESTION DE LA RELATION CLIENT                    | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE1 INITIATION A LA RECHERCHE ET METHODES D'ENQUETES | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| UE7 MARKETING DIGITAL EN PRATIQUES                   | 70             | 50 | 20 |    | 6    |
| Création de Contenus Print et Web                    | 14             | 10 | 4  |    | 1    |
| Gestion de projet marketing digital                  | 21             | 15 | 6  |    |      |
| Mesure de performance webmarketing                   | 14             | 10 | 4  |    | 1    |
| Outils avancés : web et eCommerce                    |                |    |    |    | 2    |
| UE2 PROJET DE SPECIALITE                             | 14             |    | 14 |    | 6    |
| UE6 STRATEGIE DE DISTRIBUTION ET TRADE MARKETING     | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| UE3 STRATEGIE ORGANISATIONNELLE                      | 28             | 20 | 8  |    | 3    |

| VET MIROIR MASTER 2 MARKETING VENTE DISTRIBUTION INTERNATIONALE | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|----------------|----|----|----|------|
| BONUS MASTER 2  |                |    |    |    |      |
| UE1 CROSS CULTURAL BUSINESS ET CERTIFICATION                    | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| UE7 COMMUNICATION DIGITALE ET MULTICANALE                       | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE11 COMMERCE CONNECTE (E-COMMERCE ET M-COMMERCE)               | 21             | 15 | 6  |    | 3    |
| UE2 DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL                    | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE4 FONCTION CHEF DE PRODUIT MARKETING                          | 35             | 25 | 10 |    | 6    |
| UE5 GESTION DES MARQUES   | 28             | 20 | 8  |    | 3    |
| UE3 GESTION DE PROJET MARKETING                                 | 42             | 30 | 12 |    | 6    |
| UE8 MANAGEMENT COMMERCIAL                                       | 35             | 25 | 10 |    | 3    |
| UE13 MARKETING DIGITAL ET DES SERVICES : PILOTAGE ET            |                |    |    |    |      |

|  |    |    |    |  |    |
|--|----|----|----|--|----|
| APPLICA  | 21 | 15 | 6  |  | 3  |
| UE14 MEMOIRE DE FIN D'ETUDES                                 |    |    |    |  | 15 |
| UE9 MARKETING AU POINT DE VENTE ET MARKETING EXPERIENTIEL    | 35 | 25 | 10 |  | 3  |
| UE6 METHODES DE RECHERCHE D'ANALYSE AVANCEES QUALITATIVES ET | 28 | 20 | 8  |  | 3  |
| UE12 PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET FINANCIERE    | 28 | 20 | 8  |  | 3  |
| UE10 SUPPLY CHAIN ET LOGISTIQUE                              | 21 | 15 | 6  |  | 3  |

## A savoir

**Niveau d'entrée :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

**Niveau de sortie :** Niveau I (supérieur à la maîtrise)

## Conditions d'accès FC

- Étudiants en formation initiale, titulaire d'un diplôme bac 3/4
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAP ou VAE, ...

## Calendrier et période de formation FC

Se reporter à la fiche spécifique du master choisi.

## Références et certifications

**Codes ROME :** M - Support à l'entreprise

## Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

[03 22 82 68 14](tel:0322826814)

[fc-iae@u-picardie.fr](mailto:fc-iae@u-picardie.fr)

Le 10/10/2023