

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2026/2027

**DIPLÔME NATIONAL DE MASTER
MARKETING VENTE (2ÈME ANNÉE)**
PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°35907



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

03

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET CALENDRIER
DE LA FORMATION



OBJECTIFS

Former des responsables marketing spécialisés en marketing opérationnel et digital. Il permet d'approfondir les compétences en marketing opérationnel et stratégique en intégrant les derniers développements des technologies numériques, en ligne, et des médias sociaux.

Il permet la définition de stratégies et de projets marketing et/ou commerciaux, en France ou à l'international, ainsi que la conception, la conduite et la réalisation d'actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente : gestion des relations entreprise-clients ; élaboration des plans marketing, de communication.

Il permet aussi aux étudiants qui en ont la capacité et la volonté de s'inscrire dans une démarche de spécialisation par la recherche.

COMPÉTENCES

- Concevoir, piloter et réaliser des actions de marketing opérationnel et digital, de communication et/ou de vente.
- Maîtriser les démarches et outils opérationnels pour concevoir, conduire, animer et évaluer des projets marketing.
- Mettre en place et analyser des campagnes marketing
- Définir des actions marketing spécifiques, les mettre en œuvre et savoir contrôler leur efficacité.
- Connaître les techniques de communication interne et externe.
- Concevoir des outils et supports marketing et publicitaires.
- Élaborer et piloter un plan d'actions marketing ou un plan de communication commerciale.
- Concevoir, piloter et suivre une stratégie de marketing digital.
- Maîtriser les techniques de marketing direct et les outils marketing 2.0 (gestionnaire e-mailing ; blogs ; CRM).
- Gérer l'optimisation de sites internet et améliorer leur visibilité : acquisition de trafic et de référencement.
- Piloter la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux dans un environnement multicanal.
- Déployer un plan d'animation sur les différents supports digitaux.
- Élaborer des outils de reporting qualitatifs et quantitatifs.
- Savoir échanger avec les différentes parties prenantes.
- Traiter des dossiers en groupes de projet de façon professionnelle.



MÉTIERS VISÉS

- Responsable marketing digital
- Chef de projet Marketing
- Chef de produit web
- Chef de produit
- Responsable marketing et communication
- Digital Brand Manager
- Responsable marketing relationnel et CRM
- Responsable de stratégie mobile
- Responsable de marketing opérationnel
- Webmarketer
- Community manager
- Chargé de communication interne/externe

MÉTIERS VISÉS

- E1401 : Développement et promotion publicitaire
- M1703 : Management et gestion de produit
- M1705 : Marketing
- M1707 Stratégie commerciale
- E1103 : Communication

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs recrutent les profils auxquelles forme la Mention Marketing – Vente, en B2B ou en B2C :

- Industries : automobile, aéronautique, mécanique de pointe, agroalimentaire, énergie, high tech, transport, etc.
- Services : informatique, ingénierie, développement marketing et commercial, hôtellerie, restauration, tourisme, etc.

Les startups, les PME, les ETI et les grands groupes ont des besoins importants dans ces profils. L'entrepreneuriat doit aussi être envisagé comme un débouché sérieux à court ou moyen terme, pour les diplômés désireux de créer leur entreprise.

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/devenir-des-etudiants/master>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du **02/03/2026** au **12/04/2026** sur l'interface e-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première **phase d'admissibilité** (étude de dossier), un entretien portant sur le projet professionnel du candidat sera organisé.

Toutes les informations seront communiquées via E-candidat (20 à 25 stagiaires recrutés par cycle d'études).

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles. Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+4 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+4).



DURÉE ET DATES

Du **21/09/2026** au **20/09/2027**

402 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut autoentrepreneur).

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi. En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.



PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage (M2) et contrat de professionnalisation (M2) via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue** (salarié, demandeur d'emploi, ...) 6 633 € (16.50 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation (uniquement ouvert en 2ème année) : 6 633 € (16.50 €/heure)**
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences). Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'information nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé (sous réserve de révision du coût contrat par France Compétences).

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 250 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2026/2027, ils seront connus en juillet 2026).

CONTACTS

- **Responsable pédagogique :**

Vincent FAVARIN – Maître de conférences / vincent.favarin@uca.fr

- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr
- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr
- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

ECTS	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet)	INTITULÉ EC Éléments constitutifs	Nombre d'heures prévues + Répartition pédagogique
Semestre 1			
6	STRATÉGIES MARKETING AVANCÉES	Branding et marketing de contenu	21h CM
		Prospective et Stratégie marketing	21h CM
9	MARKETING MULTICANAL	Social média marketing	21h CM
		Smart data marketing	21h CM
		Campagne marketing et communication	21h CM
6	RELATION CLIENT	CRM et conversion client	21h CM
		Négociation B2B	14h CM
6	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES 1	Cadre juridique et éthique marketing	15h CM
		Séminaires métiers	24h CM
3	BUSINESS ENGLISH	English for marketing practice (1)	21h CM
Semestre 2			
6	STRATÉGIES D'ACQUISITION MARKETING	SEA/SAO expert	21h CM
		Performance et Ads Analytics	21h CM
		Marketing visuel et infographie	16h CM
6	MARKETING AUGMENTÉ	Eco-marketing et Design durable	21h CM
		UX Design	12h CM
		web design	21h CM
3	SÉMINAIRE THÉMATIQUE	Focus marketing avancé	38h CM
3	INTERNATIONAL MARKETING	English for marketing practice (2)	21h CM
		International week	14h CM
12	APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	Portfolio compétences et projet professionnel	17h CM
		Stage en entreprise ou Alternance	

Sous réserve de modifications pour nécessité pédagogique.

Les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont mises à la disposition des étudiants dès la rentrée universitaire sur leur espace ENT.

MASTER MENTION MARKETING VENTE
Parcours MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL 2ème année (M2 MOD)
402 heures de présence universitaire du 21/09/2026 au 20/09/2027

09/2026		10/2026		11/2026		12/2026		01/2027		02/2027		03/2027		04/2027		05/2027		06/2027		07/2027		08/2027		09/2027			
m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap	m	ap
1	Mar	Jeu		Dim	Toussaint	1	Mar	Ven	J. de l'An	Lun		1	Lun	Jeu	1er Mai	1	Mar	1	Mar	Jeu		1	Dim	1	Mer		
2	Mer	Ven		Lun		2	Mer	Sam	Mar	Mar		2	Mar	Ven		2	Mer	2	Mer	Ven		2	Lun	2	Jeu		
3	Jeu	Sam		Mar		3	Jeu	Dim	Mer	Mer		3	Mer	Sam		3	Jeu	3	Jeu	Sam		3	Mar	3	Ven		
4	Ven	Dim		Mer		4	Ven	Lun	Jeu	Jeu		4	Jeu	Dim		4	Ven	4	Ven	Dim		4	Mer	4	Sam		
5	Sam	Lun		Jeu		5	Sam	Mar	Ven	Ven		5	Ven	Lun		5	Sam	5	Sam	Lun		5	Jeu	5	Dim		
6	Dim	Mar		Ven		6	Dim	Mer	Mer	Sam	Ascens.	6	Sam	Mar		6	Dim	6	Dim	Mar		6	Ven	6	Lun		
7	Lun	Mer		Sam		7	Lun	Jeu	Dim	Dim		7	Dim	Mer		7	Lun	7	Lun	Mer		7	Sam	7	Mar		
8	Mar	Jeu		Dim		8	Mar	Ven	Lun	Lun		8	Lun	Jeu		8	Mar	8	Mar	Jeu		8	Dim	8	Mer		
9	Mer	Ven		Lun		9	Mer	Sam	Mar	Mar		9	Mar	Ven		9	Mer	9	Mer	Ven		9	Lun	9	Jeu		
10	Jeu	Sam		Mar		10	Jeu	Dim	Mer	Mer		10	Mer	Sam		10	Jeu	10	Jeu	Sam		10	Mar	10	Ven		
11	Ven	Dim		Mer	Armist.	11	Ven	Lun	Jeu	Jeu		11	Jeu	Dim		11	Ven	11	Ven	Dim		11	Mer	11	Sam		
12	Sam	Lun		Jeu		12	Sam	Mar	Ven	Ven		12	Ven	Lun		12	Sam	12	Sam	Lun		12	Jeu	12	Dim		
13	Dim	Mar		Ven		13	Dim	Mer	Mer	Sam		13	Sam	Mar		13	Dim	13	Dim	Mar		13	Ven	13	Lun		
14	Lun	Mer		Sam		14	Lun	Jeu	Jeu	Dim		14	Dim	Mer		14	Lun	14	Lun	Mer	Fête Nat.	14	Sam	14	Mar		
15	Mar	Jeu		Dim		15	Mar	Ven	Ven	Lun		15	Lun	Jeu		15	Mar	15	Mar	Jeu		15	Dim	15	Mer		
16	Mer	Ven		Lun		16	Mer	Sam	Mar	Mar		16	Mar	Ven		16	Mer	16	Mer	Ven		16	Lun	16	Jeu		
17	Jeu	Sam		Mar		17	Jeu	Dim	Mer	Mer		17	Mer	Sam		17	Jeu	17	Jeu	Sam		17	Mar	17	Ven		
18	Ven	Dim		Mer		18	Ven	Lun	Jeu	Jeu		18	Jeu	Dim		18	Ven	18	Ven	Dim		18	Mer	18	Sam		
19	Sam	Lun		Jeu		19	Sam	Mar	Ven	Ven		19	Ven	Lun		19	Sam	19	Sam	Lun		19	Jeu	19	Dim		
20	Dim	Mar		Ven		20	Dim	Mer	Mer	Sam		20	Sam	Mar		20	Dim	20	Dim	Mar		20	Ven	20	Lun		
21	Lun	Mer		Sam		21	Lun	Jeu	Jeu	Dim		21	Dim	Mer		21	Lun	21	Lun	Mer		21	Sam	21	Mar		
22	Mar	Jeu		Dim		22	Mar	Ven	Ven	Lun		22	Lun	Jeu		22	Mar	22	Mar	Jeu		22	Dim	22	Mer		
23	Mer	Ven		Lun		23	Mer	Sam	Mar	Mar		23	Mar	Ven		23	Mer	23	Mer	Ven		23	Lun	23	Jeu		
24	Jeu	Sam		Mar		24	Jeu	Dim	Mer	Mer		24	Mer	Sam		24	Jeu	24	Jeu	Sam		24	Mar	24	Ven		
25	Ven	Dim		Mer		25	Ven	Lun	Jeu	Jeu		25	Jeu	Dim		25	Ven	25	Ven	Dim		25	Mer	25	Sam		
26	Sam	Lun		Jeu		26	Sam	Mar	Ven	Ven		26	Ven	Lun		26	Sam	26	Sam	Lun		26	Jeu	26	Dim		
27	Dim	Mar		Ven		27	Dim	Mer	Mer	Sam		27	Sam	Mar		27	Dim	27	Dim	Mar		27	Ven	27	Lun		
28	Lun	Mer		Sam		28	Lun	Jeu	Jeu	Dim		28	Dim	Mer		28	Lun	28	Lun	Mer		28	Sam	28	Mar		
29	Mar	Jeu		Dim		29	Mar	Ven	Ven	Lun		29	Lun	Jeu		29	Mar	29	Mar	Jeu		29	Dim	29	Mer		
30	Mer	Ven		Lun		30	Mer	Sam	Sam	Mar		30	Mar	Ven		30	Mer	30	Mer	Ven		30	Lun	30	Jeu		
31		Sam		Mar		31	Jeu	Dim	Dim	Mer		31	Mer	Lun		31	Mer	31	Mer	Sam		31	Mar	31			
				9,0		10,0		10,0		10,0		10,0		10,0		10,0		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	

Dimanches et jours fériés et fermetures centre
Fermeture IAE mais possible période en entreprise

Périodes universitaires

402h

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise
Pour les stages : Périodes en entreprise possible

1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise

En application de l'Article L6222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves terminales, l'alternant, en contrat d'apprentissage uniquement a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui les précède et sur la période entreprise. Ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés.

NB : Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“Thinking global, acting local”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



[@iae_clermont_auvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE