

Ce master a pour objectif de former des cadres dans les domaines du marketing, du développement et du management commercial.

➤ Métiers visés

Responsable de secteur, responsable du développement commercial, chef de produits, responsable marketing, chargé d'études, chargé de communication, chef de publicité, responsable de marché, responsable export...

➤ Compétences à l'issue de la formation

- Analyser les marchés, réaliser et coordonner des études marketing
- Élaborer le plan marketing et d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre les éléments des plans marketing et d'actions commerciales
- Réaliser le bilan des actions réalisées et proposer des axes d'évolution
- Apporter un appui technique aux commerciaux
- Développer un portefeuille de clients, prospects, négocier des contrats commerciaux
- Animer un réseau commercial
- Travailler en équipe et collaborer activement avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise
- Participer à la conduite du changement
- Avoir un comportement éthique et respecter les déontologies professionnelles
- Maîtriser l'anglais des affaires

➤ Programme

Master 1

- Commerce international
- Communication, marketing
- Webmarketing
- Marketing de la distribution et des services
- Gestion de la relation client
- Gestion de l'entreprise commerciale
- Politique de produits
- Anglais

Master 2

- Management et développement commercial
- Etudes marketing
- Décisions marketing
- Système d'information marketing
- Communication web
- Marketing et territoire
- Anglais

➤ Méthodes pédagogiques

L'alternance, au rythme d'une semaine de formation par mois (sauf pour la période de rentrée : 4 semaines en continue en 1^{ère} année et 2 semaines en 2^{ème} année), les autres semaines en entreprise, permet de mettre en pratique en entreprise les connaissances théoriques et les outils acquis au cours de la formation.

📅 Organisation

Durée : 2 ans, de septembre à juin.

M1 : 13 semaines à l'université (455 h de cours),
28 semaines en entreprise

M2 : 12 semaines à l'université (420h),
30 semaines en entreprise

Lieu : Faculté de Droit, des Sciences
Économiques et de Gestion
Campus de Tohannic - Vannes

Accessibilité : L'UBS accueille les publics en
situation de handicap. www.univ-ubs.fr/handicap

🎓 Pré-requis - Admission

Licence validée, orientée vente ou marketing.
Possibilité de bénéficier de la procédure de Validation des Acquis Professionnels pour le public formation continue (salariés, demandeurs d'emploi...). Recrutement sur dossier de candidature et entretien.

🎯 Evaluation de la formation

La formation permet l'obtention d'un diplôme d'Etat inscrit au RNCP sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et compétences. Chaque semestre d'études est évalué en contrôle continu et sanctionné par des épreuves d'examens. Le volet professionnel est évalué en 1^{ère} année par un rapport d'activité écrit et soutenu devant un jury et en 2^{ème} année par un mémoire professionnel soutenu devant un jury

€ Tarif*

Défini par le référentiel des niveaux de prise en charge (NPEC) de France Compétences

* Pris en charge par l'entreprise d'accueil et/ou son OCPO

📞 Contact

Service Formation Professionnelle et Alternance
sfpa.dseg@listes.univ-ubs.fr - 06 66 94 90 77

👤 Responsables de la formation

Gaëlle BOULBRY et Agnès LECOMPTE,
Maîtres de Conférences
à l'Université Bretagne Sud

- ▶ gaelle.boulbry@univ-ubs.fr
- ▶ agnes.lecompte@univ-ubs.fr

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels de l'entreprise.



RNCP 31501