

MASTER

MARKETING
ET VENTE
EN B TO B

“ L'ouverture d'esprit est
une des clés de notre réussite
future ”

Marie - Master Marketing et Vente en B to B

think
large

“ L’innovation commerciale et marketing au service de l’entreprise ”



**Olivier
BRUNEL**
Directeur
du Master



**Anass
NIDAM**
Responsable
pédagogique

ALTERNANCE - CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

MASTER Marketing et Vente en Business to Business (B to B)

Le Master Marketing, Vente a pour objectif de former des spécialistes de la relation client. La première année permet d'acquérir de solides connaissances fondamentales afin d'appréhender les fonctions marketing et commerciales sous leurs différents aspects.

Le parcours Marketing et vente en Business to Business vise à doter des candidats à haut potentiel d'un cadre conceptuel pertinent pour l'analyse des marchés et segments professionnels. La formation permet de maîtriser le contexte national et international d'affaires ainsi que les outils et techniques marketing permettant la création des offres novatrices, le développement des ventes et leur suivi commercial.

Elle offre aux futurs professionnels du secteur un cadre conceptuel pointu et une approche opérationnelle permettant :

- de concevoir et de lancer sur le marché de nouvelles offres de produits ou de services en B to B,
- d'identifier et d'être capable de développer des synergies nouvelles entre la vente et le marketing,
- d'adopter une réflexion marketing et stratégique indispensable à l'évolution de leur métier.

PROGRAMME

LES + DE LA FORMATION

- + Master classé parmi les meilleurs Masters, M.S., MBA dans le classement Eduniversal 2019
- + Une alternance sur les deux années de Master : 60% du temps en entreprise industrielle
- + Un Master ouvert aux profils techniques dans une logique de double compétence



MASTER 1 (551 H)

SEMESTRE 1

Modèles et dynamique des organisations - Stratégie digitale des organisations - Management stratégique - Gestion de projet et pilotage de la performance - Outils numériques d'aide à la décision - Méthodes qualitatives et quantitatives de l'enquête - Marketing industriel - Préparation à la recherche en marketing et vente - Entrepreneurat et innovations - Anglais des affaires

SEMESTRE 2

Conduite du changement - Éthique et responsabilité managériale - Philosophie de la connaissance (numérique / Mooc) - Séminaire international - Innovation et marketing international - Marketing relationnel - Techniques de vente - Communication marketing - Conception et rédaction de contenu multi-media - Anglais des affaires - Mission en entreprise et note de synthèse

MASTER 2 (380H)

SEMESTRE 3

Propriété industrielle - Systèmes d'information - Conduite de réunions et logiques d'acteurs - Conception et lancement d'une offre B to B - Gestion de la marque - Certification et démarche qualité - Choix d'investissement - Plan marketing et plan d'actions commerciales - Vente et négociation de solutions d'affaires - Management de l'identité de l'entreprise

SEMESTRE 4

Gestion de projet - Droit des contrats internationaux - Séminaire international - Problématique et méthodologie du mémoire - Environnement Marché et veille internationale - Fidélisation et gestion des grands comptes - Mission d'alternance et Mémoire de fin d'études



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chargé d'affaires, Chef de secteur, Chargé de clientèle, Ingénieur d'affaires, Responsable grands comptes, Chargé de développement de marchés internationaux, Chef de produit, Chef des ventes, Chef d'agence, Responsable marketing et vente, Business Manager.

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

L'organisation de ce Master au Campus de Bourg en Bresse apporte une spécificité et une forte valeur ajoutée aux étudiants, en proposant une réelle et longue application professionnelle (environ 60 % du temps en entreprise). Ce Master intègre également des participants de Formation Continue. **Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).**

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION en bref

| | | | |
|--|---|-------------|---|
| BÉNÉFICIAIRE | Jeunes de moins de 26 ans souhaitant compléter leur formation et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus. | | |
| ENTREPRISES | Tout employeur qui cotise au financement de la formation professionnelle. | | |
| DURÉE DU CONTRAT | CDD 6 à 12 mois voire 24 mois selon accords de branches. CDI avec une période de professionnalisation en alternance de même durée. | | |
| REMUNERATION MINIMALE (Sauf dispositions conventionnelles plus favorables) | 16-20 ans | 21-25 ans | 26 ans et + |
| | 65% du SMIC | 80% du SMIC | 85% du minimum conventionnel sans être inférieure au SMIC |
| FINANCEMENT | Assuré par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA). Lorsque l'entreprise supporte une partie du coût de formation, elle a la possibilité d'imputer le différentiel au solde de sa contribution. | | |



LE MASTER VU DE L'INTÉRIEUR



Paul DEBRUYNE
Diplômé du Master

Le premier atout de cette formation de qualité est d'être reconnue par les professionnels. J'ai acquis des compétences opérationnelles sur les différents volets des fonctions marketing et commerciales, et des cadres conceptuels me permettant de comprendre les enjeux de ces métiers et du management. J'occupe aujourd'hui un poste de Web analyste au sein de l'équipe marketing Online du groupe PSA Peugeot Citroën : un métier passionnant dans un environnement international.



Nathalie RACLET
Diplômée du Master Promotion 2015

Ce Master en alternance donne la possibilité de pratiquer et d'élargir ses compétences et connaissances grâce à la mission en entreprise. J'ai énormément appris, et cela permet de s'immerger totalement dans le monde professionnel avant la fin des études. Le Campus de Bourg-en-Bresse est très agréable, les enseignants sont accessibles. C'est véritablement une université à taille humaine, ce qui a été pour moi très agréable au cours des deux années de Master. À la suite de ce diplôme, j'ai été embauché en tant que consultante marketing dans l'entreprise où j'ai effectué mon alternance.

Le Master Marketing et Vente en B to B

FORMATIONS REQUISES

Le Master Marketing et Vente en B to B s'adresse à des candidats issus de cursus variés : gestion, technique ou scientifique. Dans tous les cas, les candidats doivent avoir des connaissances de base en gestion.

- **Accès Master 1** : les candidats doivent être titulaires d'une Licence 3 ou justifier de 180 crédits dans un diplôme équivalent.
- **Accès Master 2** : les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 ou justifier de 240 crédits dans un diplôme équivalent.

CONDITIONS D'ACCÈS

Accès Master 1 pour tous les candidats

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

1. **Pré-sélection sur dossier** + résultats du test SIM (Score IAE Message) ou TAGE MAGE. Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Master + résultats du test TOEIC ou TOEFL.
2. **Jury de sélection** : entretien de type professionnel
3. **Recrutement par l'entreprise**
L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation (ou un contrat d'apprentissage en Master 2) avec une entreprise

Accès Master 2 pour les candidats externes et les étudiants de l'iaelyon souhaitant changer de mention

Les candidats sont admis selon des modalités analogues à celles requises pour l'accès en Master 1.

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DU STAGE

- Les enseignements sont assurés par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier
- 931 heures de formation
- Le Master se déroule sur 2 ans et commence début septembre
- Alternance sur les 2 années : contrat de professionnalisation (ou contrat d'apprentissage en Master 2)

iaelyon – Campus de Bourg en Bresse : une offre de formation adaptée aux attentes du tissu économique régional

Le Campus de l'Université Jean Moulin à Bourg-en-Bresse offre un enseignement supérieur de qualité, organisé en lien étroit avec plus de 150 entreprises partenaires sur les territoires de l'Ain, du Jura et de la Saône-et-Loire.

Le Campus développe des valeurs de proximité pour permettre une insertion professionnelle locale gage de la durabilité de l'emploi pour les entreprises.

Le Campus de Bourg-en-Bresse est l'acteur principal dans le domaine du management et du développement des compétences pour dynamiser l'activité économique du 1^{er} département industriel de France !

Les diplômes de l'iaelyon couvrent un large champ de formations Bac+3 et Bac+5 :

- Licence Gestion, parcours Management et Sciences Humaines (accessible en post-Bac)
- Diplôme de Comptabilité et Gestion - DCG 2 et 3 (en alternance)
- Licence 3 Gestion, parcours Complément d'Études en Gestion (orienté double compétence, destiné à des profils techniques)
- Licence Professionnelle Commerce en Banque - Assurance
- Licence Professionnelle Gestion des Systèmes d'Information de la Paie
- Master Marketing et Vente en Business to Business (Master 1 et 2)
- Master Management Industriel et Logistique (Master 1 et 2)

CONTACT

Fabienne BENONNIER
Responsable Scolarité Masters
fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr
Tél : 04 74 23 82 46

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

Campus de Bourg-en-Bresse

2 rue du 23^{ème} RI - 01000 Bourg-en-Bresse

bourgenbresse.univ-lyon3.fr

[f](#) CampusBourgEnBresse - [t](#) CampusBourg - [in](#) LinkedIn

