

# MARKETING & VENTE EN BTOB

Spécialistes de la **relation clients** autour des métiers du marketing, de la vente et de la communication capables d'intégrer un **système de ventes complexes et internationales** dans des entreprises de produits ou services ayant des activités de **commerce interentreprises**.

## SAVOIRS-FAIRE

### Support et force de proposition à l'entreprise

- Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés
- Analyse des besoins sur des marchés et technologies complexes
- Support à la force de vente
- Développement d'un nouveau portefeuille de clients
- Suivi d'affaires - amélioration de la gestion des flux d'information
- Réalisation d'un site Internet
- Organisation de journées techniques de présentation, organisation de salon professionnel
- Création de supports promotionnels (fiche technique produit - plaquette - courriers)
- Participation à des forums - Préparation d'un salon professionnel
- Suivi ou conception de nouveaux projets

### Résolution de problématique d'entreprise, mise en oeuvre de la solution proposée

- Mise en place ou développement d'une stratégie commerciale, marketing...
- Prospection et suivi commercial - Elaboration de l'offre - Acte de vente
- Elaboration d'un plan de lancement d'un nouveau produit
- Réalisation d'argumentaire de vente
- Création de fichiers clients
- Conception et réalisation de mailing, support de la force de vente
- Création et mise en place de tableaux de bord de vente
- Analyse des ventes (produit / client / secteur), amélioration des procédures
- Lancement d'un produit à l'International, étude de marché, plan marketing...
- Etude et réalisation de l'environnement marketing d'une ligne de produit

## PERSPECTIVES EMPLOIS

- Chargés d'affaires
- Chef de secteur
- Chargé de clientèle
- Ingénieurs d'affaires
- Responsable grands comptes
- Trade Marketeur
- Chargé développement des marchés internationaux
- Chef de projet, chef produit, chef des ventes, chef d'agence
- Responsable marketing et vente
- Business manager

# FORMATION MASTERS ET PASSERELLE Bac+3 à Bac+5

Total  
des heures  
**1 190 h**

MASTER  
**1**

## 1ère année - 630 h

|   |     |
|---|-----|
| Modèles et dynamique des organisations              | 31h |
| Stratégie digitale des organisations                | 15h |
| Management stratégique                              | 23h |
| Gestion de projet et pilotage de la performance     | 31h |
| Outils numériques d'aide à la décision              | 16h |
| Méthodes qualitatives et quantitatives de l'enquête | 46h |
| Marketing industriel                                | 46h |
| Préparation à la recherche en MV                    | 12h |
| Entrepreneuriat et innovations                      | 46h |
| Anglais des affaires                                | 40h |
| Conduite du changement                              | 31h |
| Éthique et responsabilité managériale               | 23h |
| Philosophie de la connaissance (numérique / Mooc)   | 15h |
| Séminaire international                             | 18h |
| Innovation et marketing international               | 46h |
| Marketing relationnel                               | 23h |
| Techniques de vente                                 | 23h |
| Communication marketing                             | 23h |
| Conception et rédaction de contenu multi-media      | 23h |
| Etudes de cas / Recherches / Infos générales        |     |

MASTER  
**2**

## 2ème année - 560h

|   |     |
|---|-----|
| Propriété industrielle                        | 23h |
| Systèmes d'information                        | 23h |
| Conduite de réunions et logiques d'acteurs    | 23h |
| Conception et lancement d'une offre B to B    | 23h |
| Gestion de la marque                          | 23h |
| Certification et démarche qualité             | 23h |
| Choix d'investissement                        | 23h |
| Plan marketing et plan d'actions commerciales | 23h |
| Vente et négociation de solutions d'affaires  | 23h |
| Management de l'identité de l'entreprise      | 23h |
| Gestion de projet                             | 23h |
| Droit des contrats internationaux             | 23h |
| Séminaire international                       | 18h |
| Problématique et méthodologie du mémoire      | 20h |
| Environnement marché et veille internationale | 23h |
| Fidélisation et gestion des grands comptes    | 23h |
| Retour de mission d'alternance                | 8h  |
| Etudes de cas / Recherches / Infos générales  |     |

**PASSERELLE  
LICENCE  
GESTION**

Total  
des heures  
**504 h/an**

## Double compétence

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| Marketing                      | 92h |
| Micro-économie                 | 46h |
| Fondamentaux Audit et finances | 46h |
| Anglais                        | 32h |

|  |     |
|--|-----|
| Bases de données et systèmes d'information | 62h |
| Fondamentaux GHR                           | 46h |
| Economie industrielle                      | 46h |
| Droit social                               | 46h |

## Stage obligatoire de 8 semaines



Plus d'infos sur cette formation sur notre site internet // [bourgnebresse.univ-lyon3.fr](http://bourgnebresse.univ-lyon3.fr)

### Vos contacts au Campus :

**Pédagogie:** Amélie Bohas  
amélie.bohas@univ-lyon3.fr

**Entreprise:** Marine De Boni  
marine.de-boni@univ-lyon3.fr

**Scolarité:** Fabienne Benonnier  
fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr

