Décisions marketing opérationnelles et digitales (M1 - M2)

Marketing, vente

Compétences

DES EXPERTS POLYVALENTS :

- Acquérir des connaissances et méthodes solides en marketing, digital, vente et distribution
- Connaître les dernières avancées de la recherche et de la pratique, les évolutions métiers
- Travailler en mode projet

UN APPRENTISSAGE INSCRIT DANS LE RÉEL

Une pédagogie par l'action (cas, serious games, challenges d'entreprises, etc...), des projets pensés comme des missions de conseil, une large place donnée à l'expérience en entreprise.

Conditions d'accès

Baccalauréat + 3/4

Organisation

Organisation

La formation se déroule sur 2 années.

Le master 1 comprend des cours dédiés aux fondamentaux du management, aux compétences transversales (informatique, statistique), des cours communs avec le master Entrepreneuriat (veille, créativité, digital, outils web) et des cours de spécialisation en marketing, études, marketing digital et distribution.

Outre un cours d'anglais du management, certains cours sont enseignés en anglais.

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation
Institut d'Administration des Entreprises

Volume horaire (FC)
889 h

Contacts Formation Initiale

Anaïs Pennognon

03 22 82 71 44

scolarite-iae@u-picardie.fr

Plus d'informations

Institut d'Administration des Entreprises

Pôle Universitaire Cathédrale,

Un projet de spécialité rythme également l'année.

Le master 2 est dédié à la spécialisation en marketing stratégique, marketing opérationnel, marketing digital et commerce connecté, distribution et management commercial.

Une mission de conseil marketing pour une organisation locale rythme l'année

Certains cours sont enseignés en anglais et une certification est proposée.

Les deux années (ou la seule année de M2) peuvent être effectuées en alternance avec un rythme d'une semaine en formation / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Volume horaire : 889 h au total, Crédits 120 ECTS

10 Placette Lafleur - BP 2716
80027 Amiens Cedex 1
France

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

Période de formation

De septembre à juin

Alternance ou stage de 4 mois minimum en M2

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et/ou examens terminaux.

Responsable(s) pédagogique(s)

Sophie Changeur

sophie.changeur@u-picardie.fr

Programmes

-	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Mettre en oeuvre les nouvelles méthodes, nouvel					11
Les bases de l'IA (et certification elements of AI)	18	13	5		2
Mesures de performance webmarketing	18	13	5		2
Outils avancés du WEB et du e-commerce	21	15	6		2
Transformations digitales du marketing (et certification GOO	18	13	5		2
SAE Gestion de projet marketing digital	16		16		3
Compétence 2 Mener une démarche scientifique en marketing					12
Analyse des données et datamining	28	20	8		3
Anglais du marketing et de la recherche en marketing	24	15	9		3
Initiation à la recherche et méthodes d'enquêtes	18	13	5		2

Statistiques appliquées au marketing	21	15	6		2
SAE projet de recherche dirigé en anglais	10		10		2
Compétence 3 Adopter une posture et une pratique professionn					9
Comportement organisationnel	18	13	5		2
Management d'équipes commerciales	18	13	5		2
Marketing international et interculturel	21	15	6		2
SAE Management de projets	21	15	6		3
Compétence 4 Agir en tant que responsable marketing dans une					12
Analyse financière et contrôle de gestion	21	15	6		3
Droit de la consommation et de la concurrence	21	15	6		2
De l'idée au marché	28	20	8		3
SAE Décisions marketing (serious game)	30	21	9		4
Compétence 5 Gérer la distribution et la communication dans					8
Création de contenus audiovisuels et content management	21	15	6		2
Communication multicanale	14	10	4		2
Stratégie de distribution et trade marketing	21	15	6		2
SAE Etude de cas réel en distribution	7		7		1
SAE Etude de cas réel en communication	7		7		1
Compétence 6 Inscrire ses pratiques marketing dans la transf					8
Atelier Climat - Carbone énergie	10		10		1
Transitions écologiques et énergétiques : vers des modèles d	28	20	8		4
SAE Projet de spécialité : impacts et usages des transformat	10		10		3
BONUS MASTER 1					

-	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Mettre en oeuvre les nouvelles méthodes, nouvel					7
Commerce connecté et phygital	21	15	6		2

Futures of AI and digital based marketing	21	15	6		3
SAE Mining user-genereted contents	14	10	4		2
Compétence 2 Mener une démarche scientifique en marketing					18
Méthodes de recherche et d'analyse avancées qualitatives et	30	21	9		3
SAE Mémoire de fin d'études	16	16			15
Compétence 3 Adopter une posture et une pratique professionn					14
Cross cultural management	15	11	4		2
Développement personnel et professionnel	24	17	7		2
SAE Mission de conseil en marketing	24	14	10		8
SAE Certification TOEIC	6		6		2
Compétence 4 Agir en tant que responsable marketing dans une					8
Gestion des marques	14	10	4		2
Pilotage de la performance commerciale et financière	24	17	7		3
SAE Fonction chef de produit marketing	28	20	8		3
Compétence 5 Gérer la distribution et la communication dans					8
Communication digitale et community management	21	15	6		2
Marketing du point de vente et marketing experientiel de la	21	15	6		2
Supply chain et logistique	21	15	6		2
SAE Audit d'un point de vente	7		7		1
SAE Serious game de communication digitale et multicanale	7		7		1
Compétence 6 Inscrire ses pratiques marketing dans la transf					5
Atelier inclusion-communautés	10		10		1
Nouveaux consommateurs, nouvelles consommations	21	15	6		2
SAE Nudge visant à faire adopter des comportements eco-respo	11	3	8		2
BONUS MASTER 2					

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
Niveau de sortie : Niveau I (supérieur à la maîtrise)
Prix total TTC : 8890 €

Conditions d'accès FC

- Étudiant en formation initiale
- Personnes en reprise d'études, Salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Titulaires d'un diplôme bac + 3/4 ou VAE

Calendrier et période de formation FC

Rythme 1er et 2e semestre. 1 semaine à l'université et 1 semaine en entreprise

Références et certifications

Codes ROME : M - Support à l'entreprise

Contacts Formation Continue

Kaoutar Aissani

03 22 82 71 44

fc-iae@u-picardie.fr

Le 22/11/2026