M2 Marketing et écoute des marchés

Apprentissage | temps plein
Formation continue | temps partiel

EM Strasbourg
BUSINESS SCHOOL

Master Management

Master 2 Marketing et Ecoute des Marchés

Ce master forme des professionnels souhaitant s'orienter vers **les fonctions du marketing et de la relation client** ou compléter leurs connaissances dans ce domaine, **tant d'un point de vue stratégique qu'opérationnel.** Il répond aux nouvelles attentes des professionnels, en donne une vision claire du rôle actuel du marketing, en permettant notamment de mieux organiser l'offre pour répondre aux demandes de l'environnement.

Université de Strasbourg | CFAU | IAE FRANCE Écoles Universitaires de Management | QUALICERT SGS | AACSB ACCREDITED | ASSOCIATION AMBA ACCREDITED | EQUIS ACCREDITED | be distinctive

Le mot de la responsable du diplôme

« L'internationalisation des entreprises, combinée à l'explosion des moyens de communication, à la multiplicité des canaux de distribution et des offres, a contribué à la modification en profondeur de la fonction marketing et de ses métiers. Dans cette formation, les nouvelles tendances sont abordées dans le contexte d'une forte professionnalisation, perceptible dans tous les domaines. Autant de compétences à acquérir pour se différencier de la concurrence. »

Agnès WALSER-LUCHESI

L'EM Strasbourg Business school s'attache à former des managers compétents, responsables et agiles, prêts à trouver leur place dans la société globale et à développer un management vecteur de performance. À l'EM Strasbourg, modèle unique de Grande École de management au sein d'une université à visibilité internationale, nous développons, au travers de nos recherches, des contributions intellectuelles à fort impact pour les organisations du 21e siècle.

Objectifs

- Savoir identifier et analyser des problématiques de gestion perceptible dans tous les domaines du marketing : technique de distribution, brand management, analyse de données, communication, servuction, politique de prix.
- Être capable de concevoir des solutions pour résoudre les problématiques repérées et savoir appliquer des outils et techniques adaptés dans les différents domaines du marketing
- Être capable d'élaborer et de mettre en œuvre son offre pour répondre aux demandes de l'environnement
- Être capable d'intégrer le numérique dans la stratégie marketing
- Savoir repérer et comprendre les opportunités et menaces des marchés et être capable de s'adapter efficacement

Débouchés

- Directeur marketing, chef de produits, chef de marché, chef de marque, crand manager, chef de marché international
- Category manager, sales développer, pricing manager, consultant en marketing stratégique et opérationnel
- Responsable d'études marketing (analyste marketing), responsable des BBDM, chargé d'études, gestionnaire de la relation client
- Responsable de la communication, chef de publicité, community manager, chargé de communication, trade marketer, responsable promotion des ventes, manager de rayon confirmé, merchandiser

Publics

Ouvert en formation continue et en apprentissage.

Conditions d'admission / Prérequis :

En formation continue : cadres d'entreprise ou assimilés en activité (CIF, CPF, plan de formation ou à titre personnel) ou en recherche d'emploi : titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur d'un niveau bac +4 ou d'un M1 ; titulaires d'un diplôme de niveau inférieur justifiant d'une expérience professionnelle réussie, sous condition d'acceptation par la commission pédagogique de la VAPP.
En contrat de professionnalisation : la recherche de l'entreprise est à la charge de l'étudiant.

En apprentissage : étudiants de moins de 30 ans : De droit pour les étudiants titulaires du M1 Management Gestion de l'EM Strasbourg ; étudiants de moins de 30 ans titulaire d'un M1 ou d'un bac +4 toutes disciplines - Niveau de langue anglaise minimum B2 / avoir obtenu au moins 3 ECTS dans un cours relatif au marketing dans son cursus antérieur/ avoir obtenu au moins 3 ECTS dans un cours relatif à la gestion et/ou management dans son cursus antérieur.

L'admission s'effectue en 2 étapes :

1- Étude du dossier : adéquation du cursus universitaire, vérification des pré-requis
2- Entretien individuel : Vérification de l'adéquation et de la cohérence du projet professionnel

Les candidats de pays non francophones n'ayant pas suivi leurs études en langue française et qui bénéficieront d'un entretien à distance avant l'obtention de leur VISA devront justifier de leur niveau de français en présentant le DELF Niveau B2 ou le DALF C1 ou C2, ou le TCF niveau équivalent à B2.

Validation des acquis professionnels (VAPP)

Si le candidat n'a pas le niveau académique requis pour candidater à la formation, il doit – parallèlement au processus de candidature au master 2 – déposer un dossier de VAPP. Le dossier est téléchargeable sur le site de l'école. Il doit être retourné complété au plus tard 15 jours avant la date limite de candidature à la formation par mail en un seul fichier PDF à *karine.ory@em-strasbourg.eu*

Les atouts du programme Masters universitaires de l'EM Strasbourg

- Le **CLUE** (**C**rosscultural Skills, **L**anguage Excellence, **U**ncommon Activities, **E**uropean Leadership) validant le suivi des activités obligatoires de sensibilisation au Management interculturel, au contexte économique européen (conférences et visite d'institutions Européennes) et des enseignements de langue anglaise.
- Le **C for CSR** validant les activités obligatoires de sensibilisation aux valeurs d'éthique, de développement durable et de diversité (plateforme, conférences, débats…)
- Des enseignements de management international, de méthodologie de recherche et un accompagnement professionnel.

Calendrier

	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.
Préparation	Recherche d'une entreprise (pour les apprentis)														
Alternance			Enseignements*/activité professionnelle/stage ou mission en entreprise**										Mission en apprentissage		
Soutenance															

** 3 jours (mercredi, jeudi, vendredi) tous les 15 jours.*
*** Entre les sessions de formation, les salariés réintègrent leur poste habituel ou un stage dans une autre entreprise ; le stage en entreprise et la mission en entreprise sont obligatoires respectivement pour les demandeurs d'emploi et les apprentis. Apprentis et étudiants sous contrat de professionnalisation réintègrent l'entreprise à temps plein en juillet-août.*

Enseignements

Le programme se compose d'environ 400 heures d'enseignement théorique (cours, conférences, séminaires, études de cas et simulation de gestion). La formation est organisée par unités d'enseignement (UE). Chaque UE donne lieu à des crédits ECTS. Pour valider la deuxième année du master l'étudiant doit comptabiliser 60 crédits ECTS (30 par semestre).

Semestre 3	**UE 1** **De la stratégie d'entreprise à la stratégie marketing**	Coaching individuel et pilotage collectif
		Plan marketing et stratégie commerciale
		Stratégie de la relation avec le client
		Stratégie d'entreprise
	UE 2 **Management des produits, de la marque et des prix**	Management des produits et interculturalité
		Brand Management
		Management des prix
	UE 3 **Management de la communication, de la distribution**	Politique de la communication : théories et modèles
		Politique de communication et publicité
		Politique de distribution : enjeux et circuits
		Distribution omnicanal
	UE 4 **Management commercial et e-marketing**	Management commercial
		E-marketing
Semestre 4	**UE 5** **Spécificités sectorielles et juridiques**	Marketing des services
		Marketing industriel et BtoB
	UE 6 **Etudes et information marketing**	Consumer Behavior
		Études marketing : méthodes et outils
		Méthodes qualitatives et créativité
		Analyse des données Marketing
	UE 7 **Outils d'aide à la décision marketing**	Processus de décision Marketing/commercial
		Intelligence économique et commercialisation
		Gestion financière
	UE 8 **CLUE et Approfondissement managérial international**	Anglais des affaires
		International Marketing Management
		Management interculturel
		Enjeux économiques et sociaux en Europe
		Visite institution européenne
	UE 9 **Professionnalisation - Mission en entreprise méthodologie mémoire**	Méthodologie de la recherche - Mémoire et Soutenance
		Retour d'expérience - Challenges/missions en entreprises
		Co-formation
		Certification RSO
		Projet et accompagnement professionnel

En pratique

Tarifs*

- L'inscription universitaire et le coût de la formation sont gratuits pour l'apprenti-manager qui est rémunéré à hauteur de 53% à 78% du SMIC entre 21 et 26 ans (en fonction de son âge et du nombre d'années en apprentissage déjà effectué), et à 100 % au delà de 26 ans durant l'année de formation.
- Formation continue et contrat de professionnalisation**: 6 000€* (droits d'inscription universitaires inclus)

*sous réserve de validation par les instances universitaires

Candidature

Le dépôt des candidatures s'effectue en ligne, sur www.em-strasbourg.eu, depuis la page de la formation, à partir de début mars.
Le calendrier détaillé est disponible sur notre site web.

Financement

Différentes possibilités de financement existent, combinables entre elles :

- congé ou droit individuel à la formation (CIF ou CPF***)
- plan de formation de l'établissement
- prise en charge de tout ou partie des frais par l'OPCA
- financement personnel

** Sous réserve de modification*
*** Contrat de professionnalisation pris en charge par l'employeur*
**** CPF : Compte Personnel de Formation*

Paroles de diplômés

Hélène CALTAGIRONE, diplômée 2017
Chef de secteur commerce - **Castorama**

« Après une expérience de sept ans dans le commerce et la vente en BtoB, j'ai souhaité intégrer ce master 2 pour évoluer professionnellement J'ai ainsi pu approfondir un savoir-faire sur les concepts de vente, le développement produits et les stratégies marketing, mais également un savoir-faire et une posture à adopter. J'ai également développé mes compétences en stratégies commerciales et financières. Je suis sortie grandie de ma reprise d'études, l'obtention de ce master ayant notamment permis mon recrutement dans mon poste actuel. »

Albane SCHAEFER, diplômée 2017
Chef de Produit Marketing GSB - **Hansgrohe Wasselonne SAS**

« L'apprentissage, c'est continuer ses études tout en intégrant une entreprise ; c'est choisir de s'épanouir, de multiplier les expériences, de grandir. J'ai beaucoup aimé cette expérience d'apprentissage sous deux casquettes différentes mais complémentaires : l'étudiant et le professionnel. L'alternance dans ce master 2 a constitué pour moi le tremplin parfait vers la vie professionnelle. »

Les partenaires

Ils ont accueilli nos stagiaires

- Airbus hélicoptères
- Alstom Power
- Banque populaire d'Alsace
- Café Sati
- CTS
- Dr Oetker France
- ÉS Énergies
- Faurecia Bloc avant
- Feyel Artzner
- Fossil France
- France Télécom
- Grands moulins de Strasbourg
- Hager Tehalit Systèmes
- Kuhn
- La Poste
- Mercedes Benz
- Merck Millipore
- Microsoft France
- Mylan
- Nielsen
- Osram Sasu
- Pages Jaunes SA
- Paul Hartmann SA
- Publicis activ
- SFR Distribution
- SNCF
- Sidel Conveying SAS
- Socomec
- Triumph International
- Würth Modyf France

Contacts

Responsable du diplôme :

Agnès WALSER-LUCHESI,
Maître de conférences,
HDR à l'EM Strasbourg

Scolarité :

Boris BLERIOT
+33 (0)3 68 85 86 81
m2marketing@em-strasbourg.eu

EM Strasbourg BUSINESS SCHOOL
Université de Strasbourg

61 Avenue de la Forêt-Noire
67000 Strasbourg

www.em-strasbourg.com

©campuscom / Crédit photo : Istock -
Document non contractuel ; mise à jour 1er janvier 2023