



# Master 1&2 Marketing vente-parcours Marketing intégré dans un monde digital

Master Droit Economie et Gestion mention marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

## Informations pratiques

UFA NOTRE DAME DU GRANDCHAMP – 97 RUE ROYALE 78000 VERSAILLES

Responsable pédagogique : **Grégory LACHAISE** [g.lachaise@nd-grandchamp.fr](mailto:g.lachaise@nd-grandchamp.fr)

## Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : [f.haehnel@nd-grandchamp.fr](mailto:f.haehnel@nd-grandchamp.fr)

## Tarifs

En alternance le coût de la formation est pris en charge par les OPCO des entreprises, sans reste à charge pour l'apprenant (l'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation).

## Formation (tous les champs doivent être renseignés)

<p><b>Objectifs de la formation</b> Le titulaire du diplôme est capable de d'animer et de gérer des équipes commerciales, de maîtriser les outils commerciaux, de créer et de mettre en place des stratégies marketing et d'anticiper les évolutions de la fonction marketing-vente.</p>	<p><b>Rentrée</b> Mi-septembre pour la 1<sup>ère</sup> année Mi-septembre 2<sup>ème</sup> année</p>
<p><b>Caractéristiques de la formation</b></p> <p>Master 1 Management commercial US180Q 4 ECTS Communication commerciale – anglais commercial US180R 6 ECTS Principes des études de marché on et off line US180S 6 ECTS Customer relationship management US180T 4 ECTS Stratégie commerciale US180U 6 ECTS Marketing dans un univers digital US181H 4 ECTS Anglais TOEIC B1 Méthodes de recherche en marketing et projet USM30S 16 ECTS Expérience professionnelle 14 ECTS</p> <p>Master 2 Retail : intégration physique et digitale USM319 4 ECTS E-BUSINESS- Logistique USM31A 4 ECTS Comportement du consommateur USM318 4 ECTS Entreprenariat US1824 4 ECTS Impact des données sur le marketing et la vente USM31B 4 ECTS Mémoire Master UAMGOF10 ECTS Marketing en contexte BtoB USM31S 4 ECTS Marketing stratégique US1823 6 ECTS Stratégie d'internationalisation US181W 4 ECTS Gestion des comptes clés et négociation des affaires US181Z 4 ECTS Expérience professionnelle UAMGOH 12 ECTS</p>	<p><b>Durée</b> Contrat d'apprentissage de 2 ans</p>
<p><b>Méthodes mobilisées</b></p>	<p><b>Rythme de l'alternance</b></p>

<p><i>Les principales modalités pédagogiques : présentiel à Notre Dame du Grandchamp</i></p> <p><i>Intervenants du CNAM : professionnels d'entreprise</i></p> <p><i>Enseignants et formateurs de l'UFA ND du GRANDCHAMP</i></p>	<p><i>2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise</i></p>
<p><b>Modalités d'évaluation</b></p> <p><i>Partiels à la fin de chaque semestre</i></p> <p><i>Contrôle continu dans chaque unité d'enseignement qui interviendra en partie dans la note finale du semestre</i></p> <p><i>Validation de toutes les unités d'enseignement : l'obtention de la note minimale de 10/20 dans chacune des unités d'enseignement</i></p> <p><i>Rédaction et validation d'un projet managérial en 1<sup>ère</sup> année et d'un mémoire de fin d'études en 2<sup>ème</sup> année</i></p> <p><i>Session de rattrapage pour chaque semestre</i></p>	<p><b>Suite de parcours post diplôme</b></p> <p><i>MBA's dans le domaine du marketing du luxe ou du sport, en France ou à l'étranger</i></p> <p><i>Masters spécialisés en Universités en France ou à l'étranger</i></p>
<p><b>Métiers et domaines d'activité</b></p> <p>Débouchés professionnels :</p> <p>Chef de groupe de distribution, chef de secteur, directeur marketing, directeur des ventes, directeur commercial et marketing, directeur d'agence</p> <p>Secteurs d'activité : Une administration, une grande entreprise ou une PME</p>	<p><b>Équivalence ECTS (uniquement pour formations post-bac)</b></p> <p><i>120 ECTS validés à la fin du diplôme (grade de Master)</i></p>
<p><b>Conditions d'admission (Diplômes et modalités d'admission)</b></p> <p>les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 ou 4 en commerce, en marketing et/ ou en gestion, de préférence.</p> <p>Dossier de candidature et entretien de motivation</p> <p>Admission définitive à la signature d'un contrat d'alternance</p>	<p><b>Taux de réussite 2025 : 72%</b></p> <p><b>Taux de rupture : 10%</b></p> <p><b>Taux d'abandon (y compris les jeunes n'ayant pas intégré la formation) : 2%</b></p>