

MASTER 1 MARKETING VENTE

Parcours Responsable Marketing et Business Developer

Parcours Marketing Digital

Responsable pédagogique Nathalie Audigier

SEMESTRE 1



CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Code UE Apogée	Intitulé UE	Code Apogée Matières	Matières	Nombre d'heures		Modalités de contrôle	Coefficient	Modalités de contrôle	Coefficient
							CM	TD	SESSION 1		SESSION 2	
5,00	1,00	Théorique		UE 1 : Communication marketing		Communications médias et hors médias	21,00		CT (Ecrit 2h) + CC	1,00	Oral	1,00
						Outils de création et production graphique	17,50		CI Dossier Logiciel		Dossier Logiciel	
6,00	1,00	Théorique		UE 2 : Commerce international		Marketing international	21,00		CT Dossier + Oral en groupe	1,00	Dossier	1,00
						Techniques du commerce international	21,00		CT Ecrit 2h		Ecrit 2h	
6,00	1,00	Théorique		UE 3 : Web marketing		Création et performance d'un site web	21,00		CT Dossier + Oral en groupe	1,00	Oral	1,00
						Stratégie marketing digital	21,00		CI Dossier en groupe		Oral	
5,00	1,00	Théorique		UE 4 : Expression professionnelle 1		Conduite de réunion et prise de parole en public	14,00		CI Oral individuel (50%) + oral collectif (50%)	1,00	Oral	1,00
						Anglais des affaires		14,00	CT (2h)		Oral	
5,00	1,00	Théorique		UE 5 : Planification stratégique		Plan Marketing	17,50		CI Présentation orale collective + dossier	1,00	Oral	1,00
						Management de projet	21,00		CI Dossier en groupe (20% avec le logiciel jeu)		Oral	
3,00	1,00	Pratique		UE 6 : Projet professionnel (Formation initiale)		Rapport de stage alterné (Formation initiale) Rapport d'étape (Alternants)			CI	1,00	Rapport et/ou oral	1,00
30,00	6,00											

Volume horaire du semestre : (heures présentiel étudiant)	175,00	14,00
Total présentiel étudiant :	189,00	
Examens	14,00	
Travaux de groupe en distanciel	7,00	
TOTAL	210,00	

SEMESTRE 2

CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Code Apogée UE	Intitulé UE	Code Apogée Matières	Matières	Nombre d'heures		Modalités de contrôle	Coefficient	Modalités de contrôle	Coefficient
							CM	TD				
6,00	1,00	Théorique		UE 7 : Politique de produits		Innovations produits	21,00		CI (oral collectif)	1,00	Oral	1,00
						Gestion du portefeuille de produits et de marques	14,00		CI Ecrit 1h (50%)+ Oral en groupe(50%)	1,00	Oral	1,00
						Achat	17,50		CC (dossier individuel coef 3 + exercices coef 1)	1,00	Ecrit 1h	1,00
7,00	1,00	Théorique		UE 8 : Marketing du tertiaire et challenge marketing		Marketing des services	21,00		CC (études de cas en groupe/oral de présentation)	1,00	Ecrit 1h	1,00
						Distribution et marketing du point de vente	21,00		CT Ecrit 2h	1,00	Ecrit 2h	1,00
						Challenge marketing	24,50		CI Etude de cas tirée du challenge 3h	1	Rapport d'analyse	1
6,00	1,00	Théorique		UE 9 : Business plan		Prévision des ventes	17,50		CT Ecrit 2h	1,00	Ecrit 2h	1,00
						Indicateurs de performance commerciale	21,00		CT Ecrit 2h	1,00	Ecrit 2h	1,00
						Panels	14,00		CT Ecrit 1h30	1,00	Oral	1,00
3,00	1,00	Théorique		UE 10 : Expression professionnelle		Jeu de rôles commerciaux	21,00		CI Oral en groupe	1,00	Oral	1,00
						Anglais		14,00	CT (2h)	1,00	Oral	1,00
8,00	1,00	Pratique		UE 11 : Intégration professionnelle		Rapport d'activités / Alternance			Rapport + soutenance	1,00	Rapport et/ou soutenance	1,00
30,00	5,00											

= UE spécifiques au parcours

Volume horaire du semestre : (heures présentiel étudiant)	192,50	14,00
Total présentiel étudiant :	206,50	
Examens et soutenance du rapport d'activité	15,00	
Travail en autonomie	23,50	
	245,00	
Volume horaire de l'année de M1 : (heures présentiel étudiant)	455,00	

SEMESTRE 2

CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Code Apogée UE	Intitulé UE	Code Matières Apogée	Matières	Nombre d'heures		Modalités de contrôle	Coefficient	Modalités de contrôle	Coefficient
							CM	TD	SESSION 1	SESSION 2		
6,00	1,00	Théorique		UE 7 : Politique de produits		Innovations produits	21,00		CI (oral collectif)	1,00	Oral	1,00
						Gestion du portefeuille de produits et de marques	14,00		CI Ecrit 1h (50%)+ Oral en groupe(50%)	1,00	Oral	1,00
						Achat	17,50		CC (dossier individuel coef 3 + exercices coef 1)	1,00	Ecrit 1h	1,00
7,00	1,00	Théorique		UE 8 : Marketing du tertiaire et challenge marketing		Marketing des services	21,00		CC (études de cas en groupe)	1,00	Ecrit 1h	1,00
						Distribution et marketing du point de vente	21,00		CT Ecrit 2h	1,00	Ecrit 2h	1,00
						Challenge marketing digital	24,50		CI Etude de cas tirée du challenge 3h	1	Rapport d'analyse	1
6,00	1,00	Théorique		UE 9 : Outils du digital		Data et business intelligence (Web Analytics)	17,50		CI Dossier/oral	1,00	Oral	1,00
						Référencement SEO et SEA	21,00		CI Dossier/oral	1,00	Oral	1,00
						Création Web et langages du digital	14,00		CI Dossier/oral	1,00	Oral	1,00
3,00	1,00	Théorique		UE 10 : Expression professionnelle		Jeu de rôles commerciaux	21,00		CI Oral en groupe	1,00	Oral	1,00
						Anglais		14,00	CT (2h)	1,00	Oral	1,00
8,00	1,00	Pratique		UE 11 : Intégration professionnelle		Rapport d'activités / Alternance			Rapport + soutenance	1,00	Rapport et/ou soutenance	1,00
30,00	5,00											

= UE spécifiques au parcours

Volume horaire du semestre : (heures présentiel étudiant)	192,50	14,00
Total présentiel étudiant :	206,50	
Examens et soutenance du rapport d'activité	15,00	
Travail en autonomie	23,50	
	245,00	
Volume horaire de l'année de M1 : (heures présentiel étudiant)	455,00	