

Master 2 Sciences de gestion

Marketing opérationnel international



MARKETING
VENTE

Le diplôme

Le Master MOI est un diplôme de l'Université Paris Ouest Nanterre la Défense, sanctionnant la deuxième année d'études de Master mention « Sciences de gestion », spécialité « Marketing opérationnel international ».

Il est préparé par la voie de l'apprentissage en partenariat avec Sup de V, école gérée par la CCI de Versailles Val d'Oise/Yvelines.

Les objectifs de la formation

L'intensification des échanges mondiaux et la banalisation de nombreux marchés placent la compétence marketing au cœur de la chaîne de valeur des entreprises. C'est dans ce contexte que le Master MOI vise à préparer de futurs experts capables :

- D'être force de proposition dans le cadre de missions opérationnelles en marketing et en vente, dans un contexte international
- De respecter les options stratégiques de l'entreprise et des budgets planifiés

Nos partenaires

- Peugeot ■ Renault ■ Iveco ■ Disneyland Paris ■ BNP Paribas ■ Coface ■ GAN
- Caisse d'Épargne ■ Etam ■ L'Oréal
- Fellowes ■ Philips ■ Bouygues ■ Orange
- BP ■ Shell ■ Eternit ■ IBM
- Rue du commerce.com ■ France Télévision
- RTL net ■ Universal Music...

Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 13 mois (octobre à octobre n + 1).

Le rythme de l'alternance est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise, chaque semaine (sauf période estivale).

Les cours ont lieu à Sup de V et à l'Université de Paris Ouest Nanterre La Défense.

Conditions légales

- Être âgé de moins de 26 ans, à la signature du contrat
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur proposant une mission en relation avec la formation

Pré-requis

- Avoir validé une première année de Master ou tout autre diplôme équivalent
- Posséder un bon niveau de connaissances en marketing et en gestion
- Avoir réalisé des stages professionnels en France ou à l'étranger

Contacts

Christophe Boisseau
Directeur du Master

Inscription
Aurélie Garcia
Tél. 01 39 10 78 15
agarcia@supdev.com

Viviane Bertoni
Tél. 01 40 97 73 93
viviane.bertoni@u-paris10.fr

Sup de V

51, boulevard de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
Tél. 01 39 10 78 78
www.supdev.com



Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti

perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



Procédure de recrutement

- Sélection sur dossier, tests et entretiens de motivation
- Retrait du dossier de candidature par internet : www.supdev.com ou www.master-marketing.org

Programme* de la formation

Le programme du Master 2 est structuré autour de 4 axes.

Pour approfondir les techniques du marketing opérationnel et de la vente :

- Fondamentaux du marketing
- Gestion de portefeuille client
- Technique de vente et de négociation
- Négociation internationale
- Vente d'affaires
- Marketing opérationnel
- Marketing direct
- Veille

Pour conduire les projets et accompagner les hommes :

- Efficacité personnelle et collective
- Géopolitique, culture et religion
- Management des hommes et des équipes
- Management international
- Système d'information marketing
- Mesure de la performance marketing et commerciale
- Conduite de projet

Pour développer ses compétences en anglais :

- Simulation de développement des ventes,
- Préparation au TOEIC,
 - design
 - écrits et négociation commerciale
 - études de marchés
 - gestion des marques.

Pour apporter des solutions à une problématique de développement commercial pour l'entreprise d'accueil :

- Mémoire de fin d'études réalisé dans le cadre de la mission en apprentissage

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Adaptation des paramètres du MIX pour développer une offre à l'international en intégrant les spécificités culturelles des marchés visés
- Elaboration et mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale, synchronisation de l'opérationnel en intégrant la diversité culturelle des équipes
- Mise en oeuvre d'une stratégie de communication de promotion, d'événementiel
- Conception des outils d'aide à la vente selon les canaux de distribution et mise en place d'actions pour faire adhérer la force de vente
- Préconisation et mise en place des solutions e-business
- Elaboration et exploitation des tableaux de bord et des outils de mesure de l'efficacité des actions proposées

* Programme de la formation non contractuel

Tout sur les écoles
du groupe CCIV
www.ecoles.versailles.cci.fr