



Présentation

La coopération entre l'Université Jean Moulin Lyon 3 et l'Institut des Hautes Études de Management - HEM MAROC est pérenne depuis presque 20 ans. Le partenariat académique s'articule autour d'une double diplomation avec la délivrance des diplômes de l'iaelyon School of Management ci-dessous :

- Master Marketing, Vente
- Master Finance
- Master Management et Commerce International
- Master comptabilité, contrôle, audit (CCA)
- Master Gestion des Ressources Humaines

Les cours sont dispensés par des enseignants de l'iaelyon School of Management et de HEM.

Objectifs

Former des spécialistes de la relation client

Le Master Marketing, Vente a pour objectif de former des spécialistes de la relation client autour des métiers du marketing, de la vente et de la communication. La première année permet d'acquérir de solides connaissances fondamentales afin d'appréhender les fonctions marketing et commerciales sous leurs différents aspects.

Spécificités

Programme proposé au Maroc.

Admission

Durée de la formation

2 ans

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3
- Bac + 4

Contacts

Responsables pédagogiques

- [NIDAM EL OUADGHIRI Anass](#)
- Pôle Programmes Délocalisés
diplomesdelocalises@univ-ly

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

- Avoir été **proposé à l'admission par un jury de sélection** composé de représentants des deux partenaires et présidé par un représentant du Directeur de l'iaelyon de l'Université Jean Moulin Lyon 3 disposant d'un droit de veto.
- Avoir **validé une Licence** ou **justifier de 180 crédits** dans un diplôme équivalent.

Diplôme accessible à un étudiant français.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Activités visées / compétences attestées

- Développer les capacités et les techniques d'analyse des marchés par la connaissance des méthodes et outils du marketing
- Développer des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipes

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Chef d'entreprise
- Directeur commercial
- Directeur de marketing
- Directeur d'agence de publicité
- Responsable commercial international
- Responsable des relations publiques
- Brand manager
- Chargé de projet
- Chercheur en marketing
- Merchandiser
- Business analyste
- Développer les capacités et les techniques d'analyse des marchés par la connaissance des méthodes et outils du marketing
- Développer des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipes.



Université Jean Moulin Lyon 3

[https://www.univ-lyon3.](https://www.univ-lyon3.fr/)

[fr/](https://www.univ-lyon3.fr/)



Université Jean Moulin Lyon 3

<https://www.univ-lyon3.fr/>

Programme

Durée de la formation : 2 ans

Heures de cours : 516 heures

Stage : 3 mois

Master 1ère année Marketing

Semestre 1

- **Management Général (en Tronc Commun)**
 - Modèles Dynamiques des Organisations - 3 crédits
 - Gouvernance des Systèmes d'Information - 3 crédits
- **Matières de Spécialité (dont au moins 2 en anglais)**
 - Comportement du Consommateur et du Client - 3 crédits
 - Stratégie Digitale de l'Entreprise - 3 crédits
 - Marketing & Logistique - 3 crédits
 - Méthodes Qualitatives et Quantitatives de l'Enquête - 3 crédits
 - Préparation à la Recherche en Marketing - 3 crédits
 - Etudes de Cas - 1 crédits

Semestre 2

- **Management Général (en Tronc Commun)**
 - Institutions et Vie Politiques - 3 crédits
 - Management Stratégique - 3 crédits
- **Matières de Spécialité (dont au moins 2 en anglais)**
 - Marketing des Services - 3 crédits
 - Innovation & Développement de Produits - 3 crédits
 - Distribution & Merchandising - 3 crédits
 - Techniques de Vente - 3 crédits
 - Marketing Relationnel - 3 crédits
 - Etudes de Cas - 1 crédits

Stage de spécialité (12 Semaines) - 12 crédits

Master 2ème année Marketing

Semestre 1

- **Management Général (en Tronc Commun)**
 - Ateliers Emploi-Carrière - 3 crédits
 - Entrepreneuriat & Leadership - 3 crédits



Université Jean Moulin Lyon 3

[https://www.univ-lyon3.](https://www.univ-lyon3.fr/)

[fr/](https://www.univ-lyon3.fr/)

- **Matières de Spécialité (dont au moins 2 en anglais)**

- Gestion de la Marque - 3 crédits
- Marketing Inter-Organisationnel (B to B) - 3 crédits
- Droit & Marketing - 3 crédits
- Stratégie & Conception Publicitaire - 3 crédits
- Négociation Commerciale & Animation des Réseaux de Distribution - 3 crédits
- Etudes de Cas - 1 crédit

Semestre 2

- **Management Général (en Tronc Commun)**

- Grands Débats Socioéconomiques d'actualité - 3 crédits
- Innovation Sociale-Développement Durable-Ethique & Management - 3 crédits

- **Matières de Spécialité (dont au moins 2 en anglais)**

- Communication Marketing - 3 crédits
- Marketing Spécifique (Territorial; Politique; Secteurs dominants) - 3 crédits
- Marketing & Internet - 3 crédits
- Fidélisation & Gestion des Grands Comptes - 3 crédits
- Marketing International - 3 crédits
- Etudes de Cas - 1 crédit

Stage de spécialité (16 Semaines) - 12 crédits