



LICENCE 3 ET MASTER

MARKETING VENTE

E-LEARNING



**MONTPELLIER  
MANAGEMENT**  
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

Union de l'ISEM et de l'AES

[WWW.INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR](http://WWW.INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR)

L'Institut Montpellier Management (Université de Montpellier) propose en partenariat avec le CNED et l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF), un cursus en Marketing Vente accessible à 100% en e-learning (enseignement à distance en ligne) dès la Licence 3<sup>ème</sup> année Gestion.

La licence 3<sup>ème</sup> année gestion permet, grâce à son parcours Marketing Vente, de se pré-spécialiser dans ce domaine avant de poursuivre en Master 1 Marketing et Direction d'Équipes Commerciales (MDEC) puis en Master 2 Management et Direction des Équipes Commerciales (MDEC).

Ce cursus prépare les étudiants à des fonctions d'encadrement en marketing sur des postes opérationnels et à terme stratégiques, grâce à des enseignements spécialisés de haut niveau.

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants-chercheurs et de professionnels du domaine (praticiens, consultants reconnus et dirigeants d'entreprise) avec pour but d'apporter les connaissances fondamentales ainsi qu'un niveau élevé de professionnalisation.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette filière est de former aux différents métiers marketing et commerciaux dans leurs dimensions managériales mais aussi stratégiques, et, face aux mutations profondes de notre environnement, de comprendre et anticiper leurs évolutions notamment celles liées aux nouvelles technologies.

Le cursus proposé par l'Institut Montpellier Management se caractérise par :

- Sa **proximité avec le monde professionnel** à travers l'intervention de professionnels du secteur, les stages (2 mois minimum en L3 et M1, de 4 mois à 6 mois en M2), l'apprentissage et le réseau des anciens étudiants.

- Son **ouverture sur l'international** :

- > Cours dispensés en anglais, stages à l'étranger, présentation au TOEIC.

- > Accréditation **CIMA** (*Chartered Institute of Management Accountants*) : confère à la licence 3 Gestion la reconnaissance des professionnels anglosaxons de la comptabilité/gestion au niveau international (concerne les étudiants ayant suivi l'ensemble du cursus de la L1 à la L3 Gestion).

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les étudiants acquièrent les compétences leur permettant d'exercer, dès l'obtention de leur diplôme, des fonctions marketing et commerciales à responsabilité, dans tous les secteurs d'activité :

Acheteur, chargé d'études en marketing, chargé de portefeuille clients (B to C ou B to B), responsable marketing, directeur export (export sales manager), responsable de zone (Area Manager), chef de projet e-commerce, chef de projet marketing (Marketing Project Manager), responsable des partenariats marketing, responsable grands comptes, responsable du réseau multicanal, responsable merchandising, chef de marché, chef de produit, responsable trade-marketing, responsable marketing direct et marketing interactif, directeur ventes, directeur commercial, responsable du développement et de la stratégie commerciale, consultant spécialisé en marketing et vente, etc....



### LICENCE 3

#### PUBLIC

La Licence 3 Gestion parcours Marketing Vente (MV) s'adresse :

- > Aux étudiants ayant suivi la L1 et la L2 Gestion de l'Institut Montpellier Management (la validation de la L2 permet le passage de droit en L3)

- > Aux titulaires d'une 2<sup>ème</sup> année de Licence universitaire ou d'un diplôme de niveau Bac+2 \*

- > Aux titulaires d'un diplôme étranger de niveau bac+2 (selon certaines conditions) \*

- > Aux non titulaires des diplômes prérequis et ayant de l'expérience professionnelle (par le biais de la VAE et VAP) \*

\* Accès en L3 soumis à sélection (cf conditions d'accès).

### ENSEIGNEMENTS

#### SEMESTRE 5 :

Contrôle de gestion 1 • Mathématiques 3 • Analyse des organisations • Droit des sociétés • Anglais • Informatique 3 • Découverte de l'environnement professionnel • Stratégie de produit • Sondages et échantillonnages • Stratégie de marque • Techniques de vente • International trade.

#### SEMESTRE 6 :

Contrôle de gestion 2 • Statistiques 3 • Anglais • Prix et négociation • Stratégies et management de la distribution • Psychosociologie • Communication des marques • Strategic diagnosis • Méthodologie des enquêtes marketing.

Stage d'une durée minimum de 2 mois (pour les étudiants non-salariés).

Possibilité de passer le TOEIC en L3 (sans frais supplémentaires).

### MASTER 1

#### PUBLIC

Le Master 1 Management Marketing Vente s'adresse :

- > Aux titulaires d'une 3<sup>ème</sup> année de Licence universitaire Gestion ou d'un diplôme de niveau Bac+3 (après décision de la commission de sélection) homologué ou inscrit au RNCP

- > Aux titulaires d'un diplôme étranger de niveau bac+3 (selon certaines conditions)

- > Aux non titulaires des diplômes prérequis et ayant de l'expérience professionnelle (par le biais de la validation des acquis)

Quel que soit le profil, l'entrée en Master 1 est soumise à sélection (cf conditions d'accès)

### ENSEIGNEMENTS

#### SEMESTRE 1 :

Management stratégique • E-management • Business plan • Statistiques appliquées à la gestion • Business to business marketing • Droit • Marketing • Management des ressources humaines • Anglais.

#### SEMESTRE 2 :

Décisions Marketing • E-marketing • Distribution channel and merchandising • Performance et bien-être au travail • Méthodologie du mémoire • Création de sites web • Anglais.

Stage de 2 à 6 mois avec mémoire (pour les étudiants non-salariés).

Possibilité de passer le TOEIC en M1 (sans frais supplémentaires).

### MASTER 2

#### PUBLIC

Le Master 2 Management Marketing Vente s'adresse :

- > Aux étudiants ayant validé l'équivalent de 60 ECTS d'un Master 1 et ayant de solides connaissances en marketing

- > Aux non titulaires des diplômes prérequis et ayant de l'expérience professionnelle (par le biais de la validation des acquis)

L'entrée en Master 2 est soumise à sélection (cf conditions d'accès). Accès direct pour les titulaires du Master 1 Marketing Vente de Montpellier Management.



### ENSEIGNEMENTS

#### SEMESTRE 3 :

Gestion des projets internationaux • Vente en B to B à l'international • Négociation commerciale • Business game et GRC • Responsable de comptes clés et vente • Stratégie de fidélisation et création de valeur • Motivation et rémunération de la force de vente • Recrutement des vendeurs • Direction et coordination d'équipes commerciales • Stratégie de localisation commerciale • Stratégie internationale des groupes de distribution • Stratégie multi-canal • Process et outils de la relation client (CRM) • Marketing et site web/ Méthodologie • Approche commerciale et sites web.

#### SEMESTRE 4 :

Stage de 4 à 6 mois (pour les étudiants non-salariés)

### ORGANISATION DES COURS ET DE LA FORMATION

Les cours sont accessibles à tout moment sur la plateforme **moma-online.fr** permettant un apprentissage à son rythme et selon ses contraintes. Les étudiants sont regroupés en classes virtuelles dont l'effectif est limité afin de permettre une véritable

proximité et des collaborations efficaces. Les forums en ligne permettent aux étudiants de communiquer entre eux et avec les enseignants.

Les enseignements sont répartis tout au long de l'année universitaire et équivalent à 553 heures de formation par an en Licence 3, 432 heures en Master 1 et 300 heures en Master 2 (auxquelles s'ajoutent 2 mois de stage minimum en L3 et en M1 ainsi que 4 à 6 mois de stage en M2) avec 3 périodes de regroupement dans les locaux de l'Institut Montpellier Management :

- > La rentrée (1 jour fin septembre)
- > Les examens du semestre 1<sup>2</sup> (3 à 5 jours consécutifs en janvier)
- > Les examens du semestre 2<sup>2</sup> (3 à 5 jours consécutifs en mai)

<sup>1</sup> Des procédures et conditions spécifiques s'appliquent aux étudiants relevant du dispositif AUF concernant l'inscription, la plateforme, l'organisation des examens et les tarifs (cf: [www.auf.org](http://www.auf.org))

<sup>2</sup> Sauf pour les étudiants en Master 2 qui sont évalués en contrôle continu tout au long de l'année et par la soutenance d'un mémoire.

## INSERTION PROFESSIONNELLE

Aujourd'hui, les fonctions commerciales et marketing sont celles qui recrutent le plus de cadres, que ce soit en France ou à l'étranger.

De nombreuses entreprises privées et publiques, dans les domaines aussi diversifiés que l'industrie, la grande distribution, le sport, la mode, le tourisme, le conseil, les médias..., ont accueilli nos étudiants en stage ou en apprentissage et ont recruté nos diplômés, en France et à l'étranger.

### Quelques exemples :

*Airbus (Blagnac), DIOR Couture (Paris), UNIKEO (Montréal), Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux, Carrefour Hypermarchés, Havas (La Réunion), Altran Technologies (Neuilly), Décathlon,*

*Racing Club Narbonne, Club & Promo (Londres), SNO-HAUS (New-York), Sony Music Entertainment (Paris), Parc du Futuroscope, Radio 1 SNC (Papeete), Kronenbourg SAS (Obernai), TV8 Montblanc, MIDI MEDIA, Fédération Française de Football (Paris), Multipharma (Bruxelles), ORANGE, Darwell SA (Lausanne), Hilfiger Stores France (Paris), Auchan (Marseille), Ambassade de France de Séoul (Corée du Sud), etc....*

## CONDITIONS D'ACCÈS

> Sélection des candidats sur dossier sauf pour les titulaires de la Licence 2 Gestion de l'Institut Montpellier Management (accès de droit à la Licence 3 Gestion parcours MV)

> Le dossier de candidature à renseigner est disponible sur le site : <https://ecandidat.umontpellier.fr>

> Les dates de candidature pour l'année universitaire 2018/2019 seront indiquées sur le site à compter du 15 février 2018

Une fois admis, les candidats doivent procéder à une double inscription : au CNED Lyon et à l'Institut Montpellier Management.

## TARIF

Les droits universitaires sont identiques à ceux des filières en présentiel. Les droits spécifiques demandés au titre des prestations fournies pour la L3, le M1 et le M2 Marketing Vente, aux étudiants inscrits auprès du CNED, s'élevaient pour l'année 2017/2018 à 2 500 € en formation initiale et à 4 400 € en formation continue (voir facilités de paiement et possibilités de financement sur la plaquette générale).

Les tarifs 2018/2019 seront disponibles sur notre site [institut-montpellier-management.fr/](http://institut-montpellier-management.fr/) à compter du 15 février 2018.



## CONTACTS

INSTITUT MONTPELLIER MANAGEMENT  
SERVICE E-LEARNING : [MOMA-ELEARNING@UMONTPELLIER.FR](mailto:MOMA-ELEARNING@UMONTPELLIER.FR)

CNED : [WWW.CNED.FR](http://WWW.CNED.FR)  
AUF : [WWW.AUF.ORG](http://WWW.AUF.ORG)



Espace Richter  
Rue Vendémiaire  
Bât. B - CS 19519  
34960 MONTPELLIER Cedex 2  
Tél. : 04 34 43 20 00

INSTITUT-MONTPELLIER-MANAGEMENT.FR  
ANNÉE UNIVERSITAIRE 2018/2019