MASTER 2 MARKETING DES PRODUITS ET SERVICES DE SANTÉ

Résumé de la formation
Type de diplôme : MASTER 2
Domaine ministériel : Economie - Commerce
Mention : Management Administration des Entreprises (MAE)
Spécialité : Marketing des Produits et Services de Santé

Présentation

Ce Master 2 vise à acquérir des connaissances du secteur de la santé, tant dans le domaine pharmaceutique, que dans celui des dispositifs médicaux ou des biothérapies.

Il est ouvert à deux publics :

- Professionnels du secteur de la santé : pharmaciens, médecins, vétérinaires, sage-femmes, ingénieurs santé, biologistes, ...

Les diplômes obtenus et l'expérience professionnelle des candidats dans le secteur de la santé seront examinés par une commission de validation des acquis pour analyser leur recevabilité à postuler à ce M2.

- Etudiants du secteur de la santé et de biologie

Ce parcours nécessite a minima quatre années de formation en biologie ou en santé, compte tenu des spécificités du secteur de la santé.

Il est donc ouvert aux étudiants ayant au moins un M1 en biologie et aux étudiants ayant validé au moins 4 années d'études dans un cycle d'études médicales (médecine, pharmacie, dentaire, vétérinaire, ...), ingénieur santé et tout autre cursus attestant une formation d'au moins quatre années de biologie.

Plus d'infos

Crédits ECTS : 60

Durée : 1 an

Niveau d'étude : bac+5 et au-delà

Public concerné
* Formation continue

Nature de la formation : Parcours

Langue d'enseignement : Français

Effectif : 25

Stage : Facultatif (4 à 6 mois)

Stage : Facultatif

Taux de réussite : 100%

En savoir plus

http://www.iae.univ-nantes.fr/nos-formations/master-mae-parcours-marketing-des-produits-et-services-de-sante-m2--2220953.kjsp

Si le dernier diplôme obtenu est supérieur à deux ans, le statut de formation continue s'applique.

Objectifs

La formation, axée principalement sur une discipline, le marketing, permet aux auditeurs de formation continue et aux étudiants de formation initiale de se spécialiser dans des thématiques variées telles que l'analyse concurrentielle, l'étude des opportunités du secteur, la gestion d'un produit ou d'une gamme de produits, le lancement d'un nouveau produit, le lancement d'un nouveau service, les études de marché, la communication ou les techniques de vente.

La formation est également destinée à développer les capacités de communication (communication orale et écrite, maîtrise de l'anglais) des auditeurs et des étudiants qui évolueront au sein d'équipes dans un contexte international.

Savoir faire et compétences

Ce Master 2 est destiné à apporter :

- un savoir académique mais aussi professionnalisant avec la présence dans les intervenants de cette formation de plus de ¾ de professionnels ;

- un savoir faire rendant les professionnels et étudiants parfaitement opérationnels dès la fin d'année grâce aux concepts et outils abordés pendant l'année ;

- un savoir être autour de valeurs fondamentales pour s'insérer et progresser au sein des entreprises du secteur de la santé.

Ces compétences sont acquises tout au long de l'année notamment au moyen de travaux à rendre et d'un projet à réaliser relié au secteur de la santé.

Contenu de la formation

La formation se déroule en deux temps :

- une formation universitaire théorique articulée en deux trimestres, d’octobre à mi-décembre, puis de janvier à mars. Cet enseignement à distance est composé de capsules (cours enregistrés en présentiel ou en fond vert), accessibles sur une plateforme web. Les capsules de cours sont accompagnées de quizz ou de capsules d’exercices, en fonction de la matière, afin de mesurer leur compréhension.

- un stage pour les étudiants dans une entreprise du secteur de la santé d’une durée de 4 à 6 mois d’avril à septembre ou un rapport à réaliser pour les professionnels. Cette partie pratique fait l’objet d’une soutenance en septembre.

Organisation de la formation

marketing

Contrôle des connaissances

Contrôle continu et examens terminaux.

1er trimestre :

UE1 - Stratégie marketing - 5 ECTS
UE2 - Spécificités économiques et juridiques du secteur - 4 ECTS
UE3 - Distribution et force de vente - 4 ECTS
UE4 - Les analyses de données - 5 ECTS
UE5 - Les panels santé - 5 ECTS
UE6 - Techniques de communication - 2 ECTS
UE7 - Préparation à l'entretien professionnel - 2 ECTS
UE8 - Anglais (plateforme 7 Speaking) - 3 ECTS

2ème trimestre :

UE9 - Comptabilité et analyse financière - 3 ECTS
UE10 - AMM et mise sur le marché des dispositifs médicaux - 3 ECTS
UE11 - La communication scientifique des produits de santé - 2 ECTS
UE12 - Le plan communication en santé - 2 ECTS
UE13 - Produits OTC Génériques International - 3 ECTS
UE14 - Études de cas santé - 3 ECTS

UE15 - Produits issus de la génétique moléculaire de la post génomique et de la thérapie génique - 2 ECTS
UE16 - Projet personnel initiation à la recherche - 4 ECTS
UE17 - Anglais (TOEIC) - 3 ECTS
UE18 - Stage/Projet - 5 ECTS

Stages

Les étudiants ont l'obligation de faire un stage d'une durée de 4 à 6 mois et les professionnels ont un projet à réaliser en remplacement de ce stage.

Conditions d'accès

Pour les professionnels

Les diplômes obtenus et l’expérience professionnelle des candidats dans le secteur de la santé seront examinés par une commission de validation des acquis pour analyser leur recevabilité à postuler à ce M2.

Pour les étudiants

Ce parcours nécessite a minima quatre années de formation en biologie ou en santé, compte tenu des spécificités du secteur de la santé.

Il est donc ouvert aux étudiants ayant au moins un M1 en biologie et aux étudiants ayant validé au moins 4 années d’études dans un cycle d’études médicales (médecine, pharmacie, dentaire, vétérinaire), ingénieur santé et tout autre cursus attestant une formation d’au moins quatre années de biologie.

Si le dernier diplôme obtenu est supérieur à deux ans, le statut de formation continue s’applique.

Droits de scolarité

Étudiants : droits de formation universitaires

Professionnels : 4 900 Euros

Public cible

Ce parcours en distanciel est ouvert à la fois à des professionnels évoluant dans le secteur de la santé depuis un certain nombre d'années et à des étudiants ayant validé a minima 4 années de biologie ou d'études en santé. Cette formule de e-learning autorise des candidats résidant tout aussi bien en France qu'à l'étranger.

Pré-requis nécessaires

Pour les professionnels

Les diplômes obtenus et l'expérience professionnelle des candidats dans le secteur de la santé seront examinés par une commission de validation des acquis pour analyser leur recevabilité à postuler à ce M2.

Pour les étudiants

Ce parcours nécessite a minima quatre années de formation en biologie ou en santé, compte tenu des spécificités du secteur de la santé.

Il est donc ouvert aux étudiants ayant au moins un M1 en biologie et aux étudiants ayant validé au moins 4 années d'études dans un cycle d'études médicales (médecine, pharmacie, dentaire, vétérinaire), ingénieur santé et tout autre cursus attestant une formation d'au moins quatre années de biologie.

Si le dernier diplôme obtenu est supérieur à deux ans, le statut de formation continue s'applique.

Poursuite d'études

Ce Master 2 est un Master professionnalisant destiné à permettre au candidat de trouver un poste dans le secteur de la santé ou progresser au sein d'un service marketing.

Insertion professionnelle

Les débouchés sont nombreux in fine à des postes aussi différents que ceux de responsable des études marketing, responsable des études de marché, chef de produit, responsable de la communication scientifique, directeur marketing, responsable des ventes, délégué régional, directeur de la visite médicale, responsable du service de formation du réseau de délégués médicaux, responsable de zone export ou consultant dans le secteur pharmaceutique, au sein des services marketing, services des ventes, services des études de marché ou services de communication d'entreprises du secteur de la santé.

Fiches métiers ROME

* M1705: Marketing

Composante

Nantes : Université de Nantes

Responsable(s)

Clerfeuille Fabrice
fabrice.clerfeuille@univ-nantes.fr

Contact(s) administratif(s)

Magali Michel
magali.michel@univ-nantes.fr
IAE Nantes - Economie & Management
Bâtiment Petit Port - Chemin de la Censive du Tertre - BP 62232
44322 Nantes cedex 3