

Modalités d'accès

> Pour le M1 :

Niveau de recrutement :
Licence 3

- Etudiants ayant validé une licence
- Admission sur dossier et entretien

> Pour le M2 :

- Admission sur dossier et/ou entretien

Taux de réussite (%)

M2
100

Contacts

Renseignements sur le contenu pédagogique :

> Master 1
Christèle CAMELIS
Tél. : 02 62 47 99 31
Mél : christele.camelis@univ-reunion.fr

> Master 2
Philippe JEAN-PIERRE
Tél. : 02 62 47 99 27
Mél : pjp@philippejeanpierre.fr

Renseignements sur la scolarité et l'inscription :

Christine CUCHARD
Tél. : 02 62 47 99 14
Mél : Christine.cuchard@univ-reunion.fr

Objectifs généraux

La spécialité Marketing et Développement Commercial a pour objectif de fournir une formation à la fois théorique et professionnalisante en marketing et commerce. Elle prépare à l'exercice des fonctions stratégiques et opérationnelles au sein d'entreprises locales ou internationales.

Compétences visées

La formation s'articule autour de 3 axes :

- La compréhension et la maîtrise des mécanismes économiques et de gestion des entreprises, des administrations et des organismes para-publics
- La maîtrise des disciplines de spécialisation dans une perspective théorique et opérationnelle : études de marché, techniques de prospection, de promotion, etc.
- Le stage professionnel, obligatoire de 5 mois, au cours du second semestre de M2, vise à mettre en application les enseignements de spécialité, dans le cadre d'un projet d'entreprise, soit à la Réunion, soit à l'étranger.

Débouchés

Le marché du travail de diplômés de niveau master (bac + 5) est national et international.

Les métiers de cadre d'entreprise, de profession intermédiaire du commerce, de cadre technico-commercial, ont un niveau de débouchés élevé pour les diplômés du master marketing.

Les fonctions d'adjoint au directeur marketing ou commercial, de chargé d'études, de chef de produit, d'adjoint chef de projet publicitaire sont également visées.

Les étudiants trouveront des débouchés dans les entreprises de l'industrie, des services, du conseil, de la banque et des assurances. Ils trouvent aussi des emplois dans les secteurs des administrations et de l'enseignement.

International

L'ouverture sur l'international s'effectue à travers les matières enseignées. Les diplômés trouveront du travail à la fois à La Réunion, en métropole et à l'étranger, dans la zone Océan Indien ou en Europe.

Pour assurer cette mobilité géographique, les stages professionnels peuvent s'effectuer hors de l'île de La Réunion.



Modalités d'examens

Les enseignements sont dispensés par des enseignants chercheurs et des professionnels. Chaque matière fait l'objet d'un examen écrit et /ou oral qui peut être complété par une notation de contrôle continu

Présentation des enseignements

1^{ème} année

Semestre 1	Semestre 2
Marketing Stratégique Marketing opérationnel Comportement du Consommateur Etudes de marché Analyse de données Système d'information s appliqués Négociation commerciale Gestion de la force de vente Management de projet Stratégie d'entreprise Gestion des ressources humaines Anglais	Marketing de la marque Marketing des services Communication Publicité et culture Performance Marketing E-marketing Culture d'affaires internationale Marketing international Marketing relationnel Anglais des affaires Contrôle de gestion

2^{ème} année

Semestre 3	Semestre 4
Psychologie cognitive Psychosociologie Analyse de données 2 Systèmes d'information appliqués 2 Géomarketing et prospection Distribution Marketing territorial Nouvelles tendances du marketing Bilan des compétences et insertion professionnelle Anglais des affaires Initiation à la recherche et modélisation	Marketing de l'innovation Marketing B to B Droit du commerce Commerce et environnement international Anglais des affaires Projet professionnel