

# Master 2, Mention Marketing, vente, Parcours Marketing stratégique

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

UNIVERSITE DE BORDEAUX  
**Fabienne GERARD**  
05.56.00.45.26  
ua.iae@u-bordeaux.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

### Conditions d'accès :

Master 1

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le master 2 Marketing, vente prépare à des fonctions d'encadrement dans les domaines du marketing, du commerce et de la vente. Elle vise à développer les capacités et les techniques d'analyse des marchés et à construire des connaissances générales sur l'entreprise afin de permettre l'encadrement d'équipe. En intégrant à la connaissance théorique les pratiques actuelles et émergentes des métiers du marketing, du commerce et de la vente, elle met les apprenants en situation professionnelle.

## Contenu et modalités d'organisation

S3 In-Depth International Marketing Décisions stratégiques en marketing Stratégie de distribution (M2 MS) Analyse des données de panels Mutualisée Droit de la propriété intellectuelle (MS - CMHM) Mutualisée Gestion de la relation client (MS - CMHM) Valeur de l'offre : de la promesse à la satisfaction Mutualisée Méthodologies approfondies d'analyse de marché (MS - CMHM) Mutualisée E-commerce (MS - CMHM) Introduction to Semiotics (M2 MS) S4 Marketing digital (M2 MS) Rapport de mission, d'étude ou de recherche II (M2 MS) Mémoire professionnel ou mémoire de recherche II (M2 MS)

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**Master mention marketing, vente - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00311873</b>	du 01/09/2022 au 31/08/2023	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		Non éligible	
<b>00339666</b>	du 01/09/2023 au 30/09/2025	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		Non éligible	