

MASTER Droit, Économie, Gestion MENTION Marketing, vente PARCOURS Marketing stratégique et digital

Présentation

Objectifs du Master :

- former des cadres de haut niveau en marketing des services.

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Mention de licence d'entrée dans le master : Management – Economie – Gestion – Economie et Gestion – AES

Candidature

Modalités de candidature

MASTER 1 : candidature sur [plateforme trouver mon master](#)

Modalités de traitement des candidatures :

- Score IAE message
- Dossier
- Entretien éventuellement

Critères d'examens des dossiers :

- Qualité du dossier
- Résultats dans les enseignements disciplinaires en lien avec le M1
- Projet professionnel clair en cohérence avec le M1
- Motivations
- Soft Skills

> [Consulter la composition du jury de sélection](#)

MASTER 2 : Candidature sur ecandidat via la procédure de [validation des acquis ou de vérification des acquis](#)

Modalités de candidature spécifiques

Étudiant étranger hors Union Européenne : [Accédez au portail international de l'université](#)

Durée de la formation

- 2 ans

Lieu(x) de la formation

- Tours

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3

Stage(s)

Oui, optionnels

Langues d'enseignement

- Français

Statistiques

Résultats 2023/2024

Taux de réussite des présents aux examens

M1 Marketing stratégique et digital

Effectifs 2024-2025 : 20

Taux de réussite 2023-2024 : 100 %

> [Evaluation du M1](#)

M2 Marketing stratégique et digital

Effectifs 2024-2025 : 26

Taux de réussite 2023-2024 : 89,5 %

> [Toutes les statistiques](#)

Formation continue et reprise d'études : Ce Master est également accessible dans le cadre de la formation continue (salariés, demandeurs d'emploi ou personnes sans activité) avec éventuellement des validations d'acquis.

- Plus d'informations sur [le site de la formation continue](#)

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7/8

Poursuites d'études

L'étudiant titulaire d'un MASTER 2 peut poursuivre ses études en Doctorat dans des domaines de recherche finalisée ou fondamentale :

- [Plus de détails sur la rubrique Recherche](#)

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Secteurs d'activité :

- Entreprises du tertiaire
- Télécommunications
- Transport
- Banque / assurance
- Distribution
- Tourisme
- Médias, communication, événementiel
- Entreprises industrielles

Types d'emploi :

- Assistant marketing
- Chargé d'études
- Chargé de communication digitale
- Responsable marketing / communication / commercial
- Chef de projet marketing
- Webmarketer
- Responsable marketing digital / e-commerce
- Responsable relation client

Renseignements

iae@univ-tours.fr

+33247361010

<https://www.univ-tours.fr/formations/comment-sinscrire/inscription-reinscription>

Master Marketing, vente parcours marketing stratégique et digital

S1 : Semestre 7 MDI

M7.1 S'appro usages avan et spéc des outi S7 BCC1

GM1MDI (UE) - 11 Crédits ECTS

EP71.1 Modélisation et analyse de données CM/TD S7

GM1MDI (Élément Constitutif) - 24 h - 2 Crédits ECTS

EP71.1 Modélisation et analyse de données (Travaux Dirigés) - 20 h

EP71.1 Modélisation et analyse de données CM S7 MDI (Cours Magistral) - 4 h

EP71.2 Création graphique en marketing CM/TD S7

GM1MDI (Élément Constitutif) - 14 h - 3 Crédits ECTS

EP71.2 Création graphique en marketing CM S7 MDI (Cours Magistral) - 10 h

EP71.2 Création graphique en marketing TD S7 MDI (Travaux Dirigés) - 4 h

EP71.3 Développement d'outils digitaux CM/TD S7

GM1MDI (Élément Constitutif) - 18 h - 3 Crédits ECTS

EP71.3 Développement d'outils digitaux TD S7 MDI (Travaux Dirigés) - 4 h

EP71.3 Développement d'outils digitaux CM S8 MDI (Cours Magistral) - 14 h

EP71.4 Community management S7 CM/TD GM1MDI

(Élément Constitutif) - 14 h - 3 Crédits ECTS

EP71.4 Community management CM S7 MDI (Cours Magistral) - 10 h

EP71.4 Community management TD S7 MDI (Travaux Dirigés) - 4 h

M7.2 Mobiliser prod savoir haut spéc S7 BCC2 GM1MDI

(UE) - 8 Crédits ECTS

EP72.1 Méthodologie application recherche CM/TD S7

GM1MDI - 10 h

EP72.1 Méthodologie application recherche CM S7 MDI (Cours Magistral) - 4 h

EP72.1 Méthodologie application recherche TD S7 MDI (Travaux Dirigés) - 6 h

EP72.2 Approfondissement travail universitaire TD S7
GM1MDI - 25 h

EP72.3 Management de l'expérience client CM S7
GM1MDI (Élément Constitutif) - 30 h - 8 Crédits ECTS

**M7.3 Communiquer en contexte professionnel BCC3 S7
GM1MDI (UE) - 5 Crédits ECTS**

EP73.1 Business english S7 GM1MDI (Élément
Constitutif) - 20 h - 1 Crédits ECTS

EP73.1 Business english CC S7 GM1MDI

EP73.1 Business english ET S7 GM1MDI

EP73.2 Business game 1 CM S7 GM1MDI (Élément
Constitutif) - 20 h - 4 Crédits ECTS

**M7.4 Contribuer transformation contexte pro BCC4 S7
GM1MDI (UE) - 2 Crédits ECTS**

EP74.1 RSE, dvlp durable et éthique des affaires CM/TD
S7 GM (Élément Constitutif) - 30 h - 2 Crédits ECTS

EP74.1 RSE CM S7 MDI (Cours Magistral) - 10 h

EP74.1 RSE TD S7 MDI (Travaux Dirigés) - 20 h

**M7.5 Accom les cptm et post au travail BCC10 S7 GM1MDI
(UE)**

EP75.1 Dvlp personnel et professionnel TD S7 GM1MDI
(Travaux Dirigés) - 10 h

EP75.2 Conférences métiers CM S7 GM1MDI (Cours
Magistral) - 12 h

**M7.6 Dvlp culture managériale et organisation BCC9 S7
GM1MDI (UE) - 4 Crédits ECTS**

EP76.1 Marketing RH CM S7 GM1MDI (Élément
Constitutif) - 8 h - 4 Crédits ECTS

S2 : Semestre 8 MDI

**M8.1 S'appro usa avan et spé out num BCC1 S8 GM1MDI
(UE) - 5 Crédits ECTS**

EP81.1 Stratégie SI CM/TD S8 GM1MDI (Élément
Constitutif) - 16 h - 2 Crédits ECTS

EP81.1 Stratégie SI CM S7 MDI (Cours Magistral) - 10
h

EP81.1 Stratégie SI TD S8 MDI (Travaux Dirigés) - 6 h

EP81.2 Optimiser le référencement SEO/SEA CM/TD S8
GM1MDI (Élément Constitutif) - 14 h - 3 Crédits ECTS

EP81.2 Optimiser le référencement SEO/SEA CM S8
MDI (Cours Magistral) - 10 h

EP81.2 Optimiser le référencement SEO/SEA TD S8
MDI (Travaux Dirigés) - 4 h

**M8.2 Mobi/pro des savoirs haut spécialisés BCC2 S8
GM1MDI (UE) - 45 h - 16 Crédits ECTS**

EP82.1 Méthodologie et application de la recher TD S8
GM1MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 16 Crédits ECTS

EP82.2 Approfondissement au travail univ TD S8 MDI -
25 h

**M8.3 Communiquer en contexte professionnel BCC3 S8
GM1MDI (UE) - 6 Crédits ECTS**

EP83.1 Business english CM/TD S8 GM1MDI (Élément
Constitutif) - 20 h - 1 Crédits ECTS

EP83.1 Busines english ET S8 GM1MDI

EP83.1 Business english CC S8 MDI - 20 h

EP83.2 Réalisation d'études marketing CM S8 GM1MDI
(Élément Constitutif) - 30 h - 5 Crédits ECTS

**M8.4 Contribuer à la trans en contexte pro BCC4 S8
GM1MDI (UE) - 2 Crédits ECTS**

EP84.1 Gestion de projet et mgt du changem CM/TD
S8 GM1MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 2 Crédits ECTS

EP84.1 Gestion projet CM S8 MDI (Cours Magistral)
- 10 h

EP84.1 Gestion projet TD S8 MDI (Travaux Dirigés) -
10 h

**M8.5 Dvl une culture managériale et organi BCC9 S8
GM1MDI (UE) - 1 Crédits ECTS**

EP85.1 Management d'équipe TD S8 MDI (Élément
Constitutif) - 10 h - 1 Crédits ECTS

**M8.6 Accomp les comp et post au travail BCC10 S8
GM1MDI (UE)**

EP86.1 Dvlp personnel et professionnel TD S8 GM1MDI
- 10 h

S3 : Semestre 9 MDI

M9.1 Mobil prod sav haut spe BCC2 S9 GM2MDI (UE)

EP91.1 Approfondissement travail universitaire TD S9 GM2MDI - 25 h

M9.2 Communiquer en contexte professionnel BCC3 S9 GM2MDI (UE) - 4 Crédits ECTS

EP92.1 Business english TD S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 1 Crédits ECTS

EP92.2 Business game 2 CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 3 Crédits ECTS

M9.3 Elab vision strat marketing vente BCC5 S9 GM2MDI (UE) - 8 Crédits ECTS

EP93.1 Stratégie de création de valeur CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 4 Crédits ECTS

EP93.2 Plan marketing stratégique CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 12 h - 4 Crédits ECTS

M9.4 Conce pilot solu gest market vente BCC6 S9 GM2MDI (UE) - 8 Crédits ECTS

EP94.1 Smart pricing CM/TD S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 24 h - 4 Crédits ECTS

EP94.1 Smart pricing CM S9 GM2MDI (Cours Magistral) - 12 h

EP94.1 Smart pricing TD S9 GM2MDI (Travaux Dirigés) - 12 h

EP94.2 Crm & co-rm CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 4 Crédits ECTS

M9.5 Mesur contr outil méthod gest mark vente BCC7 S9 GM2MDI (UE) - 10 Crédits ECTS

EP95.1 Statistiques appliquées au marketing CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 40 h - 4 Crédits ECTS

EP95.2 Méthodo quali appliquée marketing CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 18 h - 4 Crédits ECTS

EP95.3 Business intelligence CM S9 GM2MDI (Élément Constitutif) - 26 h - 2 Crédits ECTS

S4 : Semestre 10 MDI

M10.1 Mobiliser et produire des savoirs haute BCC2 S0 GM2MDI (UE) - 16 Crédits ECTS

EP01.1 Approfondissement travail universitaire S0 TD
GM2MDI - 25 h

EP01.2 Approche conceptuelle en marketing CM S0
GM2MDI (Élément Constitutif) - 12 h - 4 Crédits ECTS

EP01.3 Méthodologie du mémoire CM S0 GM2MDI - 24 h

EP01.4 Mémoire de fin d'année S0 GM2MDI (Élément
Constitutif) - 12 Crédits ECTS

**M10.2 Communiquer en contexte pro BCC3 S0 GM2MDI
(UE) - 5 Crédits ECTS**

EP02.1 Business english TD S0 GM2MDI (Élément
Constitutif) - 20 h - 1 Crédits ECTS

EP02.2 Pilotage d'études avancés en marketing CM S0
GM2MDI (Élément Constitutif) - 20 h - 4 Crédits ECTS

**M10.3 Mettre en oeuvre règles normes démar BCC8 S0
GM2MDI (UE) - 8 Crédits ECTS**

EP03.1 Contrôle du Rol marketing CM S0 GM2MDI
(Élément Constitutif) - 18 h - 3 Crédits ECTS

EP03.2 Management de l'innovation CM S0 GM2MDI
(Élément Constitutif) - 18 h - 3 Crédits ECTS

EP03.3 Management des données personnelles CM S0
GM2MDI (Élément Constitutif) - 8 h - 2 Crédits ECTS

**M10.4 Accompagner les comportements BCC10 S0
GM2MDI (UE) - 1 Crédits ECTS**

EP04.1 Insertion professionnelle conférences CM S0
GM2MDI - 20 h

EP04.2 Projet marketing appliqué CM S0 GM2MDI
(Élément Constitutif) - 10 h - 1 Crédits ECTS