

MASTER Droit, Économie, Gestion
MENTION Management Stratégique des Hommes et des Organisations
SPECIALITE Marketing des services

Présentation

Nature

Formation diplômante

Type de diplôme :

Master professionnel

Niveau de diplôme :

Bac + 5

Site(s) géographique(s) :

Tours

Durée des études :

2 années d'étude (M1, M2) composées chacune de deux semestres

Accessible en :

Formation initiale
Formation continue
Formation en apprentissage

→ **Objectifs**

PERMET DE FORMER :

-des cadres marketing de haut niveau dans des secteurs d'activité créateurs d'emplois.

COMPETENCES ACQUISES :

- les spécificités du marketing des services et les problématiques qu'elles induisent
- les méthodes d'analyse d'une situation de marché
- la mise en place d'actions marketing
- l'utilisation d'outils adaptés à un problème donné
- l'aptitude à réfléchir de façon transversale et qualitative en amont des chiffres
- des habiletés cognitives, communicationnelles et une attitude éthique

→ **Chiffres clés**

> Portail de l'Observatoire de la Vie Etudiante

Résultats 2014 / 2015

Master 1 Management stratégique des Hommes et des organisations

Effectifs : 59

Taux de réussite : 91,5 %

→ Public visé - conditions d'accès

> Vous pouvez candidater en M1 si vous êtes titulaires d'un diplôme de niveau BAC +3 et avez validé 180 crédits européens : Licence d'économie, Licence de sciences de gestion, Licence d'AES ou tout autre diplôme en management ou sciences de gestion.

La procédure d'admission pour la première année de Master consiste :

-à s'inscrire et passer le test national d'aptitude et de pré-requis Score IAE-Message dans l'un des centre organisateur www.iae-message.fr

-envoyer avant la date limite le dossier de candidature rempli correspondant au Master 1ère année se trouvant en téléchargement sur le site www.iae.univ-tours.fr

-se présenter pour un entretien de motivation en cas d'acceptation de votre dossier de candidature par la commission de recrutement.

> Vous pouvez postuler en M2 si vous êtes titulaire d'une première année de master (diplôme de niveau BAC +4 ou équivalent) en avez obtenu 240 crédits européens :

-Master 1ère année Sciences du Management ou Sciences de Gestion

-Master 1ère année Management Stratégique des Hommes et des Organisations

-Master 1ère année AES, Economie, LEA

-Diplômes d'Ecoles de commerce...etc

L'admission en seconde année de Master est prononcée après un examen approfondi du dossier de candidature (parcours académique, logique du projet professionnel) puis, en fonction de cette analyse, le candidat peut être convoqué pour un entretien de motivation individuel afin d'explicitier ses motivations à intégrer la formation.

→ Organisation générale des études

MASTER 1

> La première année du Master (semestres 7 et 8) est conçue pour, à la fois, consolider les compétences en gestion des étudiants, et les engager dans leurs parcours de spécialisation de deuxième année.

> Au semestre 7, les étudiants reçoivent, dans le cadre d'un tronc commun, une formation articulée autour d'enseignements fondamentaux et de problématiques transversales qui constituent un socle commun de connaissances en sciences de gestion.

> Au semestre 8, des enseignements approfondis et spécialisés en Management des PME sont proposés. Ces enseignements offrent aux étudiants la possibilité d'acquérir les pré-requis à leur poursuite d'étude dans la deuxième année de Master Spécialité Management des PME et Entrepreneuriat

MASTER 2

> En seconde année de Master, la formation est structurée selon 5 axes :

-Marketing stratégique des services : Comportement du consommateur de services, Méthodologie et analyse de données qualitatives et quantitatives, Customer Relationship Management (CRM), Plan marketing, Marketing international

-Marketing opérationnel des services : Servuction et innovation de service, Yield management, Communication, Marketing direct, Distribution de services

-Web marketing : Comportement du e-consommateur, E-publicité, Stratégie web, Services et TIC

-Marketing sectoriel : Marketing Banque et Assurance, Marketing Tourisme et Mobilité, Marketing Point de Vente

-Développement personnel et professionnel : Projet de gestion, Anglais, Simulation de gestion, Conférences thématiques (...).

→ Enseignements

■ SEMESTRE 7 MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES HOMMES ET DES ORGANISATIONS (Obligatoire - 255h - 30 Crédits ECTS)

Ue 7-1 management comptable et financier (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

- Management financier et pilotage de l'entreprise (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

Ue 7-2 marketing (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

- Marketing (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

Ue 7-3 gestion des ressources humaines (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

- G r h (Obligatoire - 35h - 4 Crédits ECTS)

Ue 7-4 methodes quantitatives de gestion (Obligatoire - 30h - 2 Crédits ECTS)

- Analyse des donnees (Obligatoire - 21h - 1 Crédits ECTS)
- Statistiques decisionnelles (Obligatoire - 9h - 1 Crédits ECTS)

Ue 7-5 informatique et systeme d'information (Obligatoire - 18h - 3 Crédits ECTS)

- Informatique et syst d'in (Obligatoire - 18h - 3 Crédits ECTS)

Ue 7-6 langue vivante 1 (Obligatoire - 20h - 3 Crédits ECTS)

- Langue vivante (Obligatoire - 20h - 3 Crédits ECTS)

Ue 7-7 projet (Obligatoire - 16h - 3 Crédits ECTS)

- Projets (Obligatoire - 16h - 3 Crédits ECTS)

Ue 7-8 management strategie organisation (Obligatoire - 66h - 7 Crédits ECTS)

- Management de la qualite et de l' innovation (Obligatoire - 6h - 1 Crédits ECTS)
- Management des organisations (Obligatoire - 15h - 2 Crédits ECTS)
- Management strategie des organisations (Obligatoire - 36h - 4 Crédits ECTS)

■ **SEMESTRE 8 MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES HOMMES ET DES ORGANISATIONS (- - 30 Crédits ECTS)**

Ue 8-1 parcours professionnels (Obligatoire - 144h - 12 Crédits ECTS)

- Audit strategique (Obligatoire à choix - 12h - 1 Crédits ECTS)
- Communication (Obligatoire - 12h - 1 Crédits ECTS)
- Etudes qualitatives (Obligatoire - 12h - 1 Crédits ECTS)
- Etudes quantitatives (Obligatoire - 12h - 1 Crédits ECTS)
- Introduction a l'audit (Obligatoire à choix - 12h - 1 Crédits ECTS)
- Pré spécialisation msho (Obligatoire)
- Tableaux de bord bsc (Obligatoire - 12h - 1 Crédits ECTS)

Ue 8-2 langue vivante 1 (Obligatoire - 20h - 3 Crédits ECTS)

- Langue vivante (Obligatoire - 3 Crédits ECTS)

Ue 8-3 developpement personnel (Obligatoire - 36h - 3 Crédits ECTS)

- Parcours rech ou prof (Obligatoire)
- Principes methodologiques obligatoires (Obligatoire - 12h - 1 Crédits ECTS)

Ue 8-4 projets (Obligatoire - 10h - 2 Crédits ECTS)

- Projets (Obligatoire - 10h - 2 Crédits ECTS)

Ue 8-5 simulation (Obligatoire - 20h - 3 Crédits ECTS)

- Simulation de gestion (Obligatoire - 20h - 3 Crédits ECTS)

Ue 8-6 stage (Obligatoire - 7 Crédits ECTS)

- Stage (Obligatoire - 7 Crédits ECTS)

■ **SEMESTRE 9 MARKETING DES SERVICES (- - 30 Crédits ECTS)**

Ue 9-1 etudes et marketing stratégique des services (Obligatoire - 13 Crédits ECTS)

- Comportement du consommateur de services (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)
- Crm (Obligatoire - 18h - 2 Crédits ECTS)
- Marketing international (Obligatoire - 9h - 2 Crédits ECTS)
- Méthodologie et analyse de données qualitatives (Obligatoire - 15h)
- Méthodologie et analyse de données quantitatives (Obligatoire - 36h - 5 Crédits ECTS)
- Plan marketing (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)

Ue 9-2 marketing opérationnel (Obligatoire - 9 Crédits ECTS)

- Communication (Obligatoire - 27h - 3 Crédits ECTS)
- Marketing direct (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)
- Servuction et innovation de services (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)
- Yield management (Obligatoire - 9h - 2 Crédits ECTS)

Ue 9-3 web marketing (Obligatoire - 8 Crédits ECTS)

- Comportement du e consommateur (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)
- E-publicité (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)
- Services et tic (Obligatoire - 18h - 2 Crédits ECTS)
- Stratégie web (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)

■ **SEMESTRE 10 MARKETING DES SERVICES (- - 30 Crédits ECTS)**

Ue 10-1 marketing sectoriel

- Conférences mms (Obligatoire - 12h)
- Distribution et mpv (Obligatoire - 15h - 2 Crédits ECTS)
- Marketing bancaire et assurance (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)

- Marketing tourisme (Obligatoire - 12h - 2 Crédits ECTS)

Ue 10-2 développement personnel et professionnel

- Anglais (Obligatoire - 20h - 2 Crédits ECTS)
- Conférence internationale (Obligatoire - 24h)
- Développement personnel et capacité de synthèse (Obligatoire - 24h - 2 Crédits ECTS)
- Projet d'étude (Obligatoire - 32h - 3 Crédits ECTS)
- Simulation (Obligatoire - 20h - 2 Crédits ECTS)

Ue 10-3 stage (Obligatoire - 15 Crédits ECTS)

- Ue 6 stage (Obligatoire - 15 Crédits ECTS)

Et après ?

→ Débouchés professionnels

Secteurs d'activité :

- la banque
- les assurances
- la communication publicitaire (via les régies ou les annonceurs)
- les TIC et les acteurs de l'Internet ('pure player' et 'click and mortar')
- le tourisme (comité départemental de tourisme, grande compagnie aérienne importants groupes de tourisme / hôtellerie).

Métiers :

- assistant ou chef de département marketing /communication
- webmaster
- responsable de projet dans une agence de communication
- chargé de relation presse
- chargé de communication
- chargé d'études

Contacts

UFR de Droit, Economie et Sciences Sociales

50, Avenue Jean Portalis
37200 TOURS
Adresse mël : fac-droit@univ-tours.fr
<http://droit.univ-tours.fr>
Téléphone : 02 47 36 10 92
Télécopie : 02 47 36 10 90

Responsable du diplôme : Arnaud RIVIERE

- Formation initiale : 02 47 36 10 10
- Formation en apprentissage : 02 47 36 11 07

Site Portalis
50 avenue Jean Portalis
BP 0607
37206 Tours cedex 03
02 47 36 11 10

- > www.droit.univ-tours.fr
- > Plan d'accès