

# Master Droit, Economie, Gestion

## Mention : Marketing, vente

### Parcours : Marketing Opérationnel International (MOI)

Présentation	
<p><b>Nature</b></p> <p>Formation diplômante Diplôme national</p> <p><b>Niveau de recrutement</b></p> <p>Bac + 3, Bac + 4 <a href="#">Conditions d'admission</a></p> <p><b>Durée de la formation</b></p> <p>2/4 semestres</p> <p><b>Lieu(x) de formation</b></p> <p>Campus de Nanterre, Site de La Défense (PULV)</p> <p><b>Stages</b></p> <p>Oui <a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>Accessible en</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Formation initiale</a></li> <li>• <a href="#">Formation continue</a></li> <li>• <a href="#">Formation en alternance</a></li> <li>• <a href="#">Formation en apprentissage</a></li> </ul> <p><b>Modes d'enseignement</b></p> <p>En présentiel</p>

Le Master Marketing Opérationnel International est la formation aux fonctions de chef de produit ou de chef de projet. Centré sur le marketing international et plus largement le développement de l'entreprise, ce master est particulièrement riche sur la dimension digitale et permet aux étudiants d'acquérir les compétences clés pour réussir. La moitié des étudiants se placent dans de grands groupes internationaux, l'autre moitié sur des PME ou PMI. Ces entreprises sont pleinement conscientes de la nécessité de l'entretien d'un vivier de talents ayant les compétences marketing les plus récentes et capables de mettre en œuvre une exécution sans faille des décisions.

Lors de la première année du master, la formation dispose d'un large tronc commun portant sur les piliers des sciences de gestion et de cours de sensibilisation au marketing digital, au marketing de l'innovation et aux stratégies de développement à l'international. Lors de la deuxième année, six grands cours assurent les fondamentaux du marketing et de la vente à l'international et quatre cours traitent du management international. Par ailleurs trois cours se focalisent sur la gestion de projet, la mesure de la performance et le reporting.

L'anglais est fortement développé tout au long des deux années (162h de cours prestés en anglais + préparation à l'examen du TOEIC).

Ce master est organisé en quatre semestres valant chacun 30 crédits. Il peut être suivi en formation classique (avec stage) ou en apprentissage (en alternance hebdomadaire).

Créée en 1998, appuyée par des d'entreprises partenaires reconnues, assurant une insertion professionnelle d'excellent niveau, cette formation est aujourd'hui un master de référence en marketing international et en marketing opérationnel.

### Spécificités

Structuration générale de la Mention Marketing, vente :

**En M1** : Un parcours unique : Marketing, vente.  
**En M2** : Un parcours unique : Marketing opérationnel international.

## Stages

En M1&M2

### Admission

## Publics

**Niveau de recrutement** : Bac + 3, Bac + 4

## Conditions d'admission

- **Vous êtes étudiant(e) en formation initiale :**

Vous trouverez les conditions d'admissions, modalités et critères de recrutement par formations, dans l'encadré "Candidatures 2019-2020", en bas à droite. Sélectionnez M1 ou M2 suivant votre niveau puis l'UFR et l'intitulé de votre formation. Retrouvez les dates d'inscription sur e-Candidat : <https://ecandidat.parisnanterre.fr/#!accueilView> (menu à gauche "Offre de formation", sélectionnez la formation).

- **Vous êtes un(e) adulte en reprise d'études (formation continue) :**

L'équipe du SFC est à votre disposition pour vous aider à :

1/ **identifier les différents dispositifs de validation** qui vous permettent d'entrer dans cette formation ou d'obtenir ce diplôme (VAE/VES) (cf. supra, rubrique Admission).  
2/ **connaître les multiples dispositifs de financement** pour concrétiser votre projet (DIF/CPF, CIF, Contrat de professionnalisation, Période de professionnalisation, Plan de formation, Congé de formation professionnelle, Congé pour VAE, chéquier VAE, etc.).

3/ **monter un dossier de financement et obtenir des devis.** Pour en savoir plus sur ces procédures, rendez-vous sur le site du [SFC](#), rubrique : Contactez-nous pour remplir le [formulaire de contact](#)

- **Les dispositifs de validation d'acquis à connaître :**

Que vous soyez étudiant(e), salarié(e) ou demandeur d'emploi en formation continue, plusieurs dispositifs de validation vous permettent :

**1/ d'entrer dans cette formation sans avoir le diplôme de niveau inférieur :**

- Validation des Acquis Académiques (VAA)
- Validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels (anciennement VAPP)

**2/ d'obtenir ce diplôme sans pour autant reprendre des études**

- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Validation des Etudes Supérieures (VES)

[Pour en savoir plus sur ces dispositifs...](#)

### Programme

*Vous trouverez ci-dessous la version abrégée de la formation. Le livret pédagogique est accessible dans l'encadré de droite "Supports pédagogiques formation tout au long de la vie"*

#### ▣ 1ère ANNEE - Semestre 1

##### UE Finance-contrôle (9 ects)

- Contrôle de gestion
- Politique financière

##### UE Marketing et TQG (9 ects)

- Initiation à la recherche 1 - Techniques quantitatives
- Marketing stratégique et Plan marketing

**UE Environnement de l'entreprise 1 (6 ects)**

- Droit et fiscalité des sociétés
- Stratégie et politique générale

**UE Enseignements spécifiques 1 (3 ects)**

- Marketing, Communication et Technologies

**UE Langue S1 (3 ects)**

- Anglais économique et financier

**▣ 1ère ANNEE - Semestre 2**

**UE Management (9 ects)**

- Management de la Supply Chain
- Management des Ressources Humaines
- Management des SI et gestion de projets

**UE Environnement de l'entreprise 2 (6 ects)**

- Droit des contrats, droit de la concurrence
- Entrepreneuriat

**UE Enseignements spécifiques 2 (6 ects)**

- Produits nouveaux
- Stratégies de développement international

**UE Langue S2 (3 ects)**

- Anglais économique S2

**UE Stage (6 ects)**

- Professionnalisation, stage et mémoire

**▣ 2ème ANNEE - Semestre 3**

**UE International Business Management (9 ects)**

- Business English 1
- Consumer behavior and culture
- Cross cultural Negotiation and Management
- International seminars

**UE Fondamentaux du marketing et de la vente à l'international (21 ects)**

- Gestion de la relation client et techniques de vente
- Innovation, veille et intelligence marketing
- Marketing digital et système d'information
- Marketing direct et promotion
- Marketing mix international & Management de la marque
- Modélisation marketing

**▣ 2ème ANNEE - Semestre 4**

**UE Management de la fonction marketing et commerciale (12 ects)**

- Projet marketing
- Mesure de la performance
- Reporting

**UE Professionnalisation marketing (18 ects)**

- Business English 2 – Test international
- Career building workshop
- Mémoire / Mission / Apprentissage

## Année post-bac de sortie

Bac + 5

## Débouchés professionnels

### S e c t e u r s

Banque et assurance, opérateurs télécom, média et agences de communication, hôtellerie, agro-alimentaire, grande distribution, compagnies aériennes. Plus largement, la quasi-totalité des entreprises en B to C et en B to B

### d ' a c t i v i t é

### M é t i e r s

Chef de Produit (Product manager, gestionnaire de produit, responsable ou spécialiste produit) // Chef de projet Internet / Webmarketeur (Responsable webmarketing, responsable e-marketing, responsable marketing on-line, chargé de webmarketing) // Responsable commercial ou e-commerce // Trade-marketer // Category manager, etc.

Mis à jour le 11 avril 2019

## ▶ UFR de rattachement

[Sciences Economiques Gestion Mathématiques Informatique \(SEGMI\)](#)

Paris Nanterre

SEGMI

Place Allais, bur.E02

Avenue de la République

92001 NANTERRE

Tel : 01.97.47.81 / 78.31

Fax : 01.97.71.42

[Site](#)

## ▶ Stages

2

## ▶ Supports pédagogiques formation tout au long de la vie

[Support pédagogique M1](#)

[Support pédagogique M2](#)

[RNCP](#)

[des formations éligibles au CPF](#)

[de la formation](#)

[charger la fiche formation](#)

## ▶ Nos partenaires



## ▶ Renseignements pratiques

### Secrétariats

Secrétariat : Valérie TRIPET  
(G, bureau R37)  
[valerie.tripet@parisnanterre.fr](mailto:valerie.tripet@parisnanterre.fr)

Secrétariat : Victoire PHILARDEAU  
(G, bureau 313B)  
[victoire.philardeau@parisnanterre.fr](mailto:victoire.philardeau@parisnanterre.fr)

Secrétariat : Florence NICOLAS  
(G, bureau E655)  
[florence.nicolas@parisnanterre.fr](mailto:florence.nicolas@parisnanterre.fr)  
01 40 97 78 84

### Orientation (SCUIO-IP)

[suio@liste.parisnanterre.fr](mailto:suio@liste.parisnanterre.fr)  
Bât. E - Bureau E.14  
Site : [suio.parisnanterre.fr](http://suio.parisnanterre.fr)

### Formation continue(SFC)

[formation-continue@liste.parisnanterre.fr](mailto:formation-continue@liste.parisnanterre.fr)  
Tel : 01 40 97 78 66  
Bâtiment M  
Site : [formation-continue.parisnanterre.fr](http://formation-continue.parisnanterre.fr)

## ▶ CANDIDATURES 2019-2020

[Candidatures en M1](#)  
[Candidatures en M2](#)

## ATTENTION

-contre correspond à notre ancienne offre de formation pour la période 2020.

La nouvelle offre de formation pour l'année 2020/2021 est consultable dès à présent [sur notre site dédié](#)

**Offre de  
formation  
2020-2021**

## ▶ Documents à télécharger

[- LICENCE](#)

[- MASTER](#)

[Graduate Courses - LICENCES](#)

[Graduate Courses - MASTERS](#)

[www.univ-bordeaux.fr/master-droit-economie-gestion-br-mention-marketing-vente-br-parcours-marketing-ope](http://www.univ-bordeaux.fr/master-droit-economie-gestion-br-mention-marketing-vente-br-parcours-marketing-ope)