

› MASTER MARKETING, VENTE



Formation en apprentissage



Formation initiale



Formation continue

MARKETING DU PRODUIT ET DES SOLUTIONS INNOVANTES (MPSI)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à former des étudiants capables de mettre leurs compétences au service d'entreprises soucieuses de concilier les objectifs de qualité, de conception de produits et services et les objectifs du marketing. Les futurs diplômés peuvent participer activement à l'évolution du produit et des solutions innovantes dans tout type de structure, c'est pourquoi les cours fondamentaux en marketing sont complétés par des cours liés à la conception, à la gestion des produits, au management de marque, à la stratégie d'innovation, à la diffusion des innovations... Ils acquièrent le sens de la négociation, du travail en équipe, du respect des délais et des contraintes diverses. À l'écoute du marché et source de propositions, ils peuvent prendre en charge les projets de développement et définir les conditions de mise en œuvre. Ils peuvent accompagner l'entreprise dans sa transformation digitale pour être acteur de l'innovation. Ils utilisent le data marketing grâce aux logiciels de traitement des données et aux outils digitaux pour mieux comprendre les clients. La maîtrise de l'anglais professionnel est facilitée par la préparation et le passage du TOEIC en 2^{ème} année afin que les entreprises puissent recruter des collaborateurs aptes à travailler en anglais.



ORIGINALITÉ

L'originalité du Master MPSI est l'intégration de solutions innovantes grâce au partenariat avec Nekoé, 1^{er} pôle français d'excellence en matière d'innovations par les services. Nekoé apporte son réseau d'entreprises et d'organisations partenaires à la formation.

Le Master MPSI est le seul en France à conjuguer la dimension d'innovation par les services à la dimension produit pour permettre non seulement aux diplômés de participer à la définition de la stratégie en termes de produits, de positionnement et d'offres commerciales, mais aussi de s'intégrer dans un processus d'innovation par les services.

UNE NOTORIÉTÉ RECONNUE

Des professionnels expérimentés dans les métiers du marketing participent activement à la formation des étudiants par le biais d'interventions et de conférences (BMF-graphisme, Bouygues Telecom, Buzznative, Crédit Agricole, Dunlopillo, Epta Coatching, Lab'O, Nekoé, Ikea, Nielsen, Point P, Yooji, ZE-Company...).

En master 1, les étudiants ont l'opportunité de collaborer à des projets : Créa-campus, Concours créatifs, Don du sang, Club des anciens, Talent show, OVL, Journal des étudiants de l'IAE ...

En master 2, ils peuvent participer à des concours d'idées comme le concours Ford, Malesan, La Tour Carnet ou travailler pour des entreprises dans le cadre du projet d'études et de recherche (LSDH, Cidou, Cogate-Palmolive, Yves Rocher, Bormioli Rocco, Levi's, Jack Benoit, Viastorage, Les Crudettes, Yakaygo ...).

Récompense : 4^{ème} prix du challenge européen Malesan.

STAGES ET APPRENTISSAGE

Un stage de 10 semaines à 4 mois doit être réalisé entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année de Master.

En 2^{ème} année, le master est en apprentissage avec pour mission d'assister un chef de produit, de réaliser des études marketing, de définir l'offre produits et services, de développer la communication on-line... Cet apprentissage est l'occasion pour l'étudiant de préparer concrètement son entrée sur le marché de l'emploi.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, le diplômé sera capable de :

- › Participer à la définition de la stratégie en termes de produits, de positionnement et d'offres commerciales.
- › Assurer le développement d'un produit ou d'une ligne de produit.
- › Piloter de A à Z des projets au sein d'une direction commerciale et marketing.
- › Contrôler la totalité des phases du projet, de l'étude des besoins à la mise en place opérationnelle.
- › S'intégrer dans un processus d'innovation par les services, évaluer les leviers de l'innovation.
- › Maîtriser les logiciels comme SPSS Statistics, SPSS Modeler, les outils de mesure et d'analyse du trafic web (ex : Google Analytics).
- › Diagnostiquer l'efficacité d'un point de vente.
- › Réaliser des études de marché.
- › Utiliser des techniques de créativité.
- › Gérer un site e-commerce.
- › Maîtriser les techniques de marketing spécifiques aux produits et services.
- › Connaître les outils d'analyse de la marque.
- › Maîtriser les techniques de marketing en ligne (réaliser une campagne publicitaire web, d'émiling, suivre la rentabilité des campagnes web...).
- › S'exprimer en anglais (passage du TOEIC).

EMPLOIS-MÉTIERS

Principaux métiers exercés par les diplômés du Master MPSI :

- › Les métiers de l'encadrement marketing (Responsable marketing ; Responsable marketing et communication ; Responsable marketing stratégique ; Marketing communication manager ; Responsable marketing opérationnel ; Responsable projets & innovation ; Responsable marketing et des projets innovants ; Responsable e-commerce ; Responsable de la connaissance client)
- › Les métiers de gestion de produits (Chef de produit junior, senior ; Chef de marché ; Chef de projet webmarketing et promotion ; Online marketing manager ; Chef de produit-brand content ; Responsable développement produit)
- › Les métiers d'analyse de marché (Chargé d'études marketing ; Consultant ; Chargé d'études de marché ; Analyste marketing ; Marketing business analyst ; Business analyst e-commerce ; Assistant marketing data client ; Chef de projets études marketing online ; Chargés d'études et marketing opérationnel)
- › Les métiers de coordination (Chef de projet marketing ; Responsable e-marketing ; Chargé de développement Internet ; Responsable marketing online ; Chef de produit développement ; Chargé de projet relation client ; Chef de projet expérience client)
- › Les métiers de créateur d'entreprise (E-commerce, Conseil en marketing, Agence de marketing, communication).

Codes ROME :

- › M1703 Management et gestion des produits (chef de produit, chef de marché...)
- › M1705 Marketing (responsable marketing, chef de groupe marketing...)
- › M1707 Stratégie commerciale (responsable commercial, responsable e-commerce...)
- › E1401 Développement et promotion publicitaire (chef de projet publicitaire...)
- › M1403 Études et prospectives socio-économiques (chargé d'études en marketing)

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les étudiants issus du Master MPSI intègrent des secteurs professionnels variés :

- › **Industrie alimentaire** (LACTALIS, NESTLE, CONSERVE, NOVANDIE, UNITED BISCUITS, SOODIAL, CHRIST...)

CONTACTS



Faculté de Droit, d'Économie et de Gestion
IAE - École Universitaire de Management
Rue de Blois
B.P 26739
45067 Orléans cedex 2

☎ 02 38 41 70 28

✉ iae@univ-orleans.fr

RENSEIGNEMENTS APPRENTISSAGE :

☎ Alice BRUNET 02 38 49 47 46

✉ apprentissage.deg@univ-orleans.fr

RESPONSABLE DU MASTER M1 ET M2 :

› Geneviève PAVIOT

Maître de conférences
à l'Université d'Orléans

✉ genevieve.paviot@univ-orleans.fr

- › **Industrie non alimentaire** (HENKEL, HITACHI, LEXMARK, DIOR, CACHAREL, BRANDT, LEGRAND, ROSSIGNOL, CITROEN, HONDA, HILTI, KONGSKILDE, SANDVIK, BOSTIK, PIER AUGER, ISOFRANCE...)
- › **Banque, assurance** (HSBC, AG2R, CREDIT AGRICOLE, BRED, SOCIETE GENERALE, LA POSTE, BNP-PARIBAS, MNH, THELEM, MMA...)
- › **Communication** (EXTERION MEDIA, HAVAS WORLDWIDE, LAGARDERE PUBLICITE, M6, PPR WORLDWIDE...)
- › **Télécommunications** (SFR, ORANGE, BOUYGUES TELECOM...)
- › **Commerce** (VENTE-PRIVEE.COM, MONOPRIX, AUCHAN, ELIANCE, NOZ, VENTE-UNIQUE.COM, PICKMECAB, ACCOR HOTELS...)
- › **Autres** (PENTALOG, OXYNEO, EASYFLYER, ENGIE, PARTNAIRE...)

TÉMOIGNAGE

« Ce Master m'a permis d'acquies un état d'esprit et des méthodologies de travail grâce à la richesse et la qualité de ses enseignements effectués autant par des universitaires que des intervenants experts dans leur domaine. Je retiens principalement :

- les projets universitaires qui permettent de travailler en groupe, ce qui me sert dans la vie de tous les jours pour mener à bien mes projets,

- la possibilité de réaliser l'année du Master 2 en alternance est une vraie opportunité qui m'a permis d'être embauché à la suite de mon apprentissage. Il s'agit d'un véritable avantage concurrentiel non négligeable que propose l'IAE d'Orléans. Cela permet aussi de développer son réseau : un élément primordial.

Je suis actuellement Expert Marketing Stratégique au sein du Crédit Agricole Centre Loire.

Cela consiste essentiellement à approfondir la connaissance de notre territoire et des marchés dans lesquels nous évoluons. Ces analyses couplées à la connaissance de notre clientèle apportent des éclairages nécessaires au développement de stratégies cohérentes.

Aujourd'hui, je recommande cette formation de qualité permettant de lier projets universitaires adaptables dans le monde professionnel et insertion favorisée par l'alternance en développant son réseau. »

(Valentin LUROIS)