

PÔLE
**MARKETING
VENTE**

Livret de formation



**NOS ÉTUDIANTS
NE PERDENT PAS
LE NORD,
ICI CHACUN
TROUVE
SA VOIE.**

Une offre complète en marketing,
communication et vente
Des domaines privilégiés : communication
des organisations, data analytics,
innovation et territoires, sports, vins

**CULTIVONS
LA DIFFÉRENCE !**

www.montpellier-management.fr



**MONTEPELLIER
MANAGEMENT**
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



ÉDITO



Le mot de la Directrice

par **Marie-Christine Lichtlé**

Directrice

Montpellier Management est une école universitaire de management, née le 1^{er} janvier 2017, dont la **mission est de former des décideurs capables de se réinventer, porteurs et créateurs de nouveaux savoirs en management.**

En effet, dans un environnement socio-économique en transformation constante, les métiers du management ne cessent d'évoluer. Ils requièrent des compétences précises et la maîtrise de nouvelles méthodes de travail. Les 90 enseignants et enseignants-chercheurs de Montpellier Management favorisent l'acquisition de connaissances qui permettent aux étudiants de pouvoir être très rapidement opérationnels dans le monde du travail.

Par ailleurs, près de 600 praticiens interviennent systématiquement dans nos formations tout au long de l'année universitaire et partagent ainsi leur expérience avec les étudiants. Montpellier

Management tisse également des liens étroits avec le monde de l'entreprise par le biais de l'alternance. Au sein de l'Université de Montpellier et de ses 17 composantes, les étudiants de Montpellier Management représentent à eux seuls près d'un tiers des alternants. C'est pour eux la garantie de bénéficier d'un processus de professionnalisation en parfaite adéquation avec la réalité du monde du travail. Cette coopération avec le milieu professionnel est permanente et multiple. Elle permet à nos formations d'évoluer constamment, car elles sont connectées aux évolutions des métiers et du marché de l'emploi.

Si la professionnalisation est au cœur de la stratégie de Montpellier Management, deux autres axes sont prioritaires : une recherche de pointe dans les différentes disciplines du management et l'accroissement de l'internationalisation.

En effet, Montpellier Management construit son réseau à l'international par le développement de partenariats avec des universités prestigieuses d'Europe, d'Asie, d'Afrique, d'Amérique du Nord et du Sud. L'engagement dans plusieurs certifications reconnues internationalement illustre cette volonté de développement.

Trois valeurs majeures sont au cœur de nos activités : **l'ouverture d'esprit, le sens du collectif, l'éthique.**

Notre préoccupation est, avant tout, la réussite professionnelle de nos étudiants. Elle repose sur des expériences porteuses en entreprise, mais également sur des savoirs solides, transmis grâce à un enseignement de grande qualité et une recherche d'excellence.

Quels que soient vos projets, Montpellier Management est prêt à vous accueillir et à vous accompagner.



6 **Montpellier Management**

8 **Les parcours de formation**

10 **Les modalités d'enseignement**

12 **Master Commerce des Vins**

14 **Master Marketing et Communication des Organisations**

16 **Master Marketing et Data Analytics**

18 **Master Marketing Innovation et Territoires**

20 **Master Marketing du Sport et des Loisirs**

22 **Master Recherche et Études en Management**

30 **Plateformes numériques**

Montpellier Management, **composante de l'Université de Montpellier, est un acteur majeur de la formation en management en France.** Nous proposons plus de 40 formations diplômantes, de la licence au doctorat, en passant par le master, le diplôme universitaire (DU), et les formations exécutives.

Nos formations se situent au croisement des sciences de gestion (finance, comptabilité, marketing, stratégie, gestion des ressources humaines) et des sciences administratives (économie et droit). Les enseignements sont adaptés aux évolutions et aux besoins du marché de l'emploi et visent l'employabilité immédiate de nos jeunes diplômés. Les cursus sont centrés sur

des métiers et compétences clés (RH, marketing, finance, audit, etc.) adaptés à différents secteurs d'activité (vins et spiritueux, médias et communication, agro-alimentaire, hôtellerie-tourisme, technologies innovantes...).

L'insertion professionnelle de nos étudiants est notre objectif premier. Stages, contrats d'apprentissage ou de professionnalisation... autant d'expériences concrètes dans le monde du travail, déterminantes pour leur avenir professionnel. Ils peuvent les acquérir en parallèle de leurs études.

Les savoirs fondamentaux et les connaissances diffusées auprès de nos étudiants sont également développés au sein du laboratoire d'excellence « Entreprendre » (LabEX) partenaire de l'Institut, et de Montpellier Recherche en Management (MRM), l'un des plus grands laboratoires en management français, auquel nombre de nos enseignants-chercheurs sont rattachés.

Bibliothèque universitaire du campus.



+ de
40
formations
diplômantes

+ de
45
destinations
possibles à
l'étranger

Des formations tournées vers l'international

L'international occupe une place de choix à Montpellier Management avec de nombreux accords internationaux (accords bilatéraux, Erasmus+, ...), des cours en anglais, des certifications, des diplômes spécialisés (TOEIC, DU anglais des affaires, doubles diplômes...) et des stages à l'étranger. Afin de préparer nos étudiants à une carrière internationale, nous les encourageons à partir durant leur cursus dans l'une de nos 48 universités partenaires. L'internationalisation de Montpellier Management se construit également par l'exportation de formations dites « délocalisées ». C'est le cas pour 10 formations dans différents pays d'Afrique, au Liban et en Chine.



Un lieu d'études exceptionnel

Montpellier Management est implanté sur le campus Richter, dans le nouveau cœur stratégique de Montpellier, entre la nouvelle Mairie et l'Hôtel de Région. Il s'agit d'un cadre privilégié sur les berges du Lez, proche du centre-ville, des plages et des principaux axes routiers et autoroutiers. Il offre également la possibilité de se loger au plus près de l'université, et de se restaurer sur place (restaurant universitaire, cafétéria, restaurants et snacks).

De nombreux équipements sont mis à disposition des étudiants : bibliothèque universitaire, espaces de coworking, mais aussi une maison des étudiants avec un studio de musique, une salle de conférences et de projection cinéma, et une salle de sport.

Licences

L1	L2	L3
AES (Administration Économique et Sociale)	AES - Administration et Gestion des Entreprises - Administration et Gestion Publiques	
GESTION	GESTION - Commerce et Vente dans les Industries Agro Alimentaires - Comptabilité Finance - Entrepreneuriat et PME - International Management - Management et Stratégie en Hôtellerie-Tourisme - Management Stratégie - Marketing Vente	
BAC + 2 (L2 AES ou GESTION, DUT, BTS...)	LICENCES PROFESSIONNELLES	
DCG 1 et 2 (Diplôme de Comptabilité et de Gestion)	DCG 3	

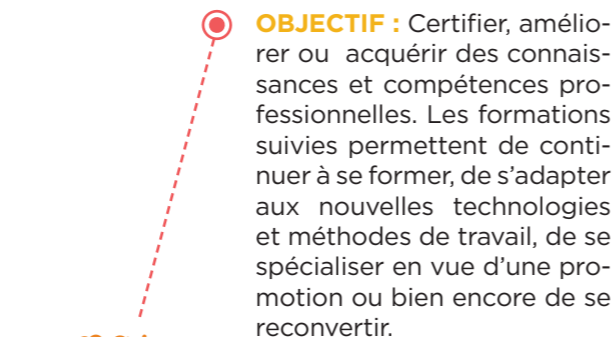
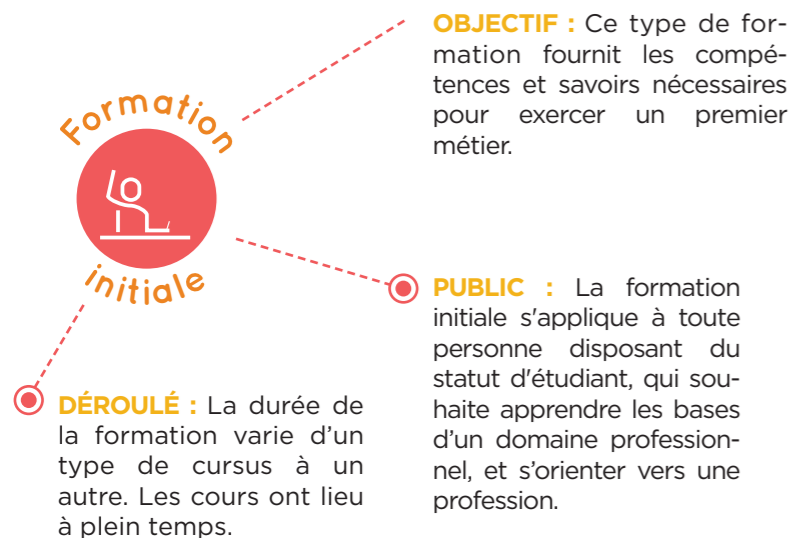
Les licences AES et Gestion permettent d'accéder à l'ensemble de nos masters.

Masters

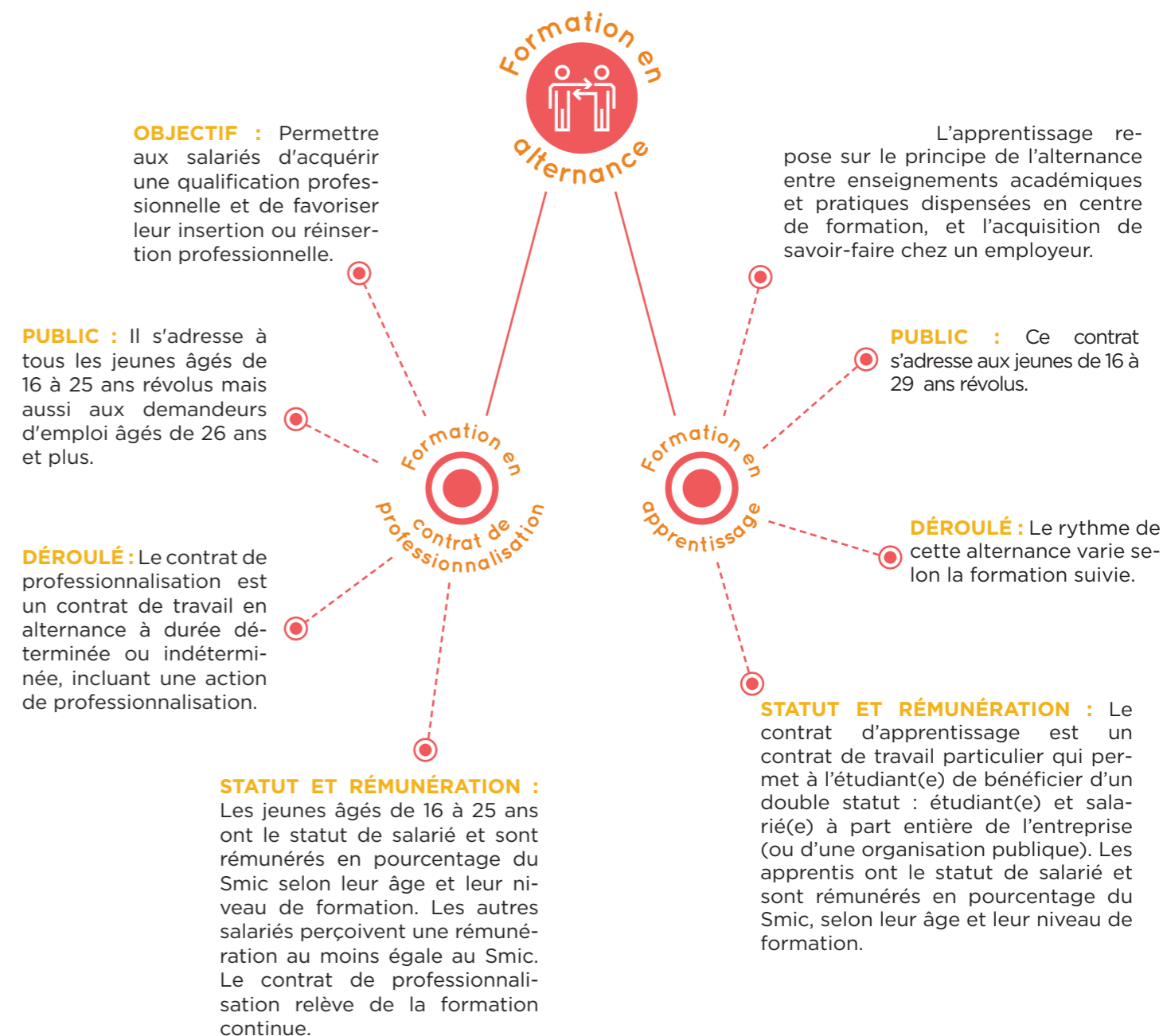
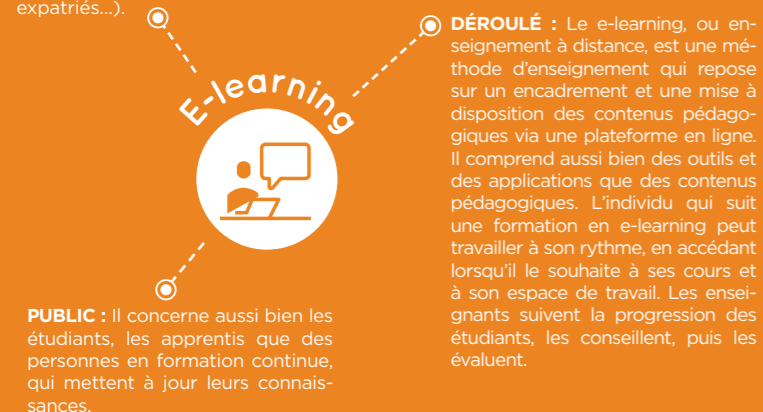
M1	M2
AUDIT CONTRÔLE FINANCE	
ENTREPRENEURIAT ET PME	
MANAGEMENT PUBLIC	
MANAGEMENT STRATÉGIE	
MARKETING VENTE	
DSCG 1 et 2 (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion)	

Doctorat

DIPLÔMES UNIVERSITAIRES (Anglais, Comptabilité, Entrepreneuriat, Gestion, Numérique, Santé...)



OBJECTIF : Libéré des contraintes de lieu et de temps, le e-learning donne accès aux formations à un public large (travailleurs indépendants, étudiants en charge de famille, sportifs de haut niveau, étudiants en situation de handicap, expatriés...).



PUBLIC : Ce contrat s'adresse aux jeunes de 16 à 29 ans révolus.

DÉROULÉ : Le rythme de cette alternance varie selon la formation suivie.

STATUT ET RÉMUNÉRATION : Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail particulier qui permet à l'étudiant(e) de bénéficier d'un double statut : étudiant(e) et salarié(e) à part entière de l'entreprise (ou d'une organisation publique). Les apprentis ont le statut de salarié et sont rémunérés en pourcentage du Smic, selon leur âge et leur niveau de formation.

-  **FORMATION INITIALE**
-  **FORMATION CONTINUE**
-  **FORMATION EN ALTERNANCE**
(uniquement en M2)

Le master Commerce des vins se structure en 2 années.

Le Master 1 Marketing, Vente comporte 225 heures d'enseignement au semestre 1, et 171 heures d'enseignement et un stage professionnel de 2 à 6 mois au semestre 2. Les enseignements visent à consolider les acquis antérieurs: gestion des ressources humaines, systèmes d'information, management stratégique, gestion comptable et financière... sont complétés par des enseignements spécifiques en marketing : comportement du consommateur, marketing digital, gestion de la relation client, distribution et merchandising, vente et négociation commerciale... et d'enseignements sectoriels : Institutions et organisations professionnelles vitivinicoles, économie des marchés des vins.

Le Master 2 Commerce des vins comporte 160 heures d'enseignement au semestre 3 et 140 heures d'enseignement et un stage de 4 à 6 mois au semestre 4. Des enseignements d'approfondissement en marketing sont proposés : brand management, nouvelles tendances en marketing, techniques qualitatives et quantitatives d'enquête, ainsi que des enseignements professionnalisés et de spécialité : connaissance des vins, marketing du vin, international markets development, législation vitivinicole, démarche qualité, supply chain management, webmarketing, international negotiation, ...

Ces enseignements sont sous la responsabilité d'enseignants-chercheurs et de professionnels. Les étudiants conduisent également des missions pour la filière viti-vinicole dans le cadre de projets professionnels et participent au Forum International d'Affaires (Ad'Occ).

Le Master 2 Commerce des Vins comprend 20 étudiant(e)s en moyenne par promotion.

Objectifs de la formation

Le Master Commerce des Vins forme des managers commerciaux spécialisés dans le secteur viti-vinicole, avec haut niveau d'expertise fondé sur des compétences en marketing, négociation et management, au plan national et international. L'obtention du Master « Commerce des vins » repose sur l'acquisition de connaissances et des compétences suivantes :

- Réalisation d'une étude de marché,
- Élaboration de cahiers des charges (fournisseurs, clients),
- Collecte et analyse des informations sur le marché du produit et son environnement,
- Conception d'une stratégie marketing appliquée au vin,
- Définition de plans d'action commerciale,
- Définition d'une gamme de produits,
- Maîtrise des stratégies et techniques commerciales appliquées au vin,
- Gestion des budgets commerciaux et marketing.

La dimension internationale du Master 2 Commerce des Vins est liée à :

- Son attractivité auprès d'étudiants d'Amérique du Nord et du Sud, d'Europe et d'Asie,
- La possibilité pour les étudiants de réaliser leur stage dans des entreprises de dimension internationale, en France et à l'étranger,
- Des enseignements en anglais et des voyages d'études à l'étranger (Espagne, Portugal, Japon)

Perspectives professionnelles

- ▼ Manager d'entreprises viticoles
- ▼ Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- ▼ Responsable export
- ▼ Chef de produit
- ▼ Directeur commercial/ Directeur des ventes
- ▼ Acheteur en centrales de distribution
- ▼ Courtier en vins
- ▼ Caviste indépendant

Conditions d'accès

MASTER 1

• Être titulaire d'une licence dans le domaine de la gestion ou d'un diplôme équivalent et démontrer une sensibilité aux problématiques de la filière viti-vinicole.

• Les candidat(e)s sont sélectionnés à partir d'un dossier attestant d'un bon niveau académique et d'un projet professionnel en lien avec la formation et après un entretien avec un jury d'universitaires.

MASTER 2

• Validation d'un Master 1 (60 ECTS) dans les domaines de l'économie, de la gestion, des langues étrangères appliquées, de l'œnologie, de l'agronomie, ou de diplômes étrangers équivalents, ou d'un titre équivalent à un titre professionnel de niveau I, ou encore à l'issue d'une expérience professionnelle validée, de préférence dans le secteur viti-vinicole (VAP/VAE).

• Le Master 2 est également ouvert aux étudiants en formation continue. La motivation, le projet professionnel et les capacités de ces candidat(e)s à réussir sont évalués sur dossier.

• L'admission définitive dans le Master 2 est prononcée après un entretien avec un jury d'universitaires.



Remise de diplômes du Master commerce des vins

Partenaires



Le Master 2 Commerce des Vins est une formation co-accréditée par l'Université de Montpellier et par Montpellier SupAgro



Syndicats de crus et metteurs en marché regroupés au sein du Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc, Grands Chais de France, Les vins Alexander Krossa, Domaine Laurent Miquel, Domaine Virgile Joly, Domaine des Chênes, Advini, Grands chais de France, Paul Mas, Coop de France, France Agrimer, Pays d'Oc, Château Juvenal et Vitisphère.

Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/

-  **FORMATION INITIALE**
-  **FORMATION CONTINUE**
-  **FORMATION EN ALTERNANCE**
(uniquement en M2)

Le Master Marketing et Communication des Organisations, permet, après l'obtention d'un Master 1 Marketing, Vente, une spécialisation dans le secteur de la communication des organisations. Cette formation a plusieurs avantages :

- Un corps professoral mixte composé d'universitaires et de professionnels,
- Des échanges constants avec les milieux professionnels (Annonceur, Agence, Médias)
- Une formation sélective limitée à environ 20 étudiants par promotion
- Des projets professionnels sur des sujets variés (définition d'une stratégie marketing, étude de marché, organisation d'un événement, élaboration d'une stratégie de communication...)
- Une période de stage par année allant de 4 à 6 mois.

Ce Master dispense donc une formation professionnalisante (grâce, notamment, aux projets marketing, à l'enseignement d'outils de création graphique et web, à des enseignements en anglais). Il permet également d'acquérir un ensemble de connaissances qui permettent aux étudiants de pouvoir mener une réflexion stratégique et d'avoir l'ouverture d'esprit et la créativité nécessaires au secteur de la communication.

Objectifs de la formation

L'objectif est de former des spécialistes des médias et de la communication. Tout est mis en œuvre pour les préparer à une intégration rapide dans le monde professionnel. Après l'acquisition de connaissances fondamentales en marketing, des cours sont consacrés à la spécificité des médias. Ils sont complétés par des enseignements permettant une maîtrise des techniques et outils de la communication des organisations et par l'acquisition d'une véritable expérience professionnelle (alternance, projet professionnel et stage).

Le Master Marketing et Communication des Organisations est une formation riche et qualifiante qui vous prépare pour réagir sur le terrain. Le parcours est extrêmement bien pensé pour se construire. Il vous suggère le cheminement pour vous rendre autonome dans la construction de vos stratégies, tout en vous laissant la possibilité de mettre en avant votre personnalité. Avec cette formation, vous avez les outils pour survivre et briller dans le monde du travail. La formation est complète et la charge de travail est intense, ce constat est sans appel. Cependant, le contenu est extrêmement intéressant et intense. L'année passe très vite. Les intervenants sont riches d'expériences et d'astuces, les cours sont construits pour être applicables directement à la sortie, l'ambiance de classe ressemble à une vraie agence de communication. J'ai construit mon agence web marketing en utilisant les outils vus dans ce master et j'utilise les conseils des professeurs tous les jours. **Emilie Espona (promo 2014-2015)**



Perspectives professionnelles

- ▼ Chargé(e) de communication internet et/ou externe
- ▼ Chef de publicité junior (en agence)
- ▼ Chargé(e) d'études
- ▼ Média planner
- ▼ Community Manager
- ▼ Responsable Communication dans un organe de presse
- ▼ Chargé(e) des relations presses/relations publiques
- ▼ Responsable événementiel

Conditions d'accès

MASTER 1 MARKETING, VENTE

- Être titulaire d'une licence dans le domaine Droit, Economie, Gestion ou d'un diplôme équivalent dont le parcours démontre un intérêt particulier pour les secteurs du marketing, des médias et de la communication.

- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier attestant d'un bon niveau académique et d'un projet professionnel en lien avec la formation et après un entretien avec un jury.



Promotion 2017-2018

MASTER 2 MARKETING ET COMMUNICATION DES ORGANISATIONS :

- Être titulaire du Master 1 Marketing, Vente ou avoir validé 60 crédits ECTS dans un domaine de formation jugé équivalent (1ère année de Master).
- Professionnels justifiant d'une expérience dans le domaine (VAE, VAP).
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier et après un entretien avec un jury composé d'universitaires et/ou de professionnels. Un bon niveau d'anglais est souhaité.

Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/

Partenaires





FORMATION INITIALE



FORMATION CONTINUE



FORMATION EN ALTERNANCE

(uniquement en M2)

Ce Master apporte aux étudiants une formation qui couvre les différentes facettes des marketing et data analytics – la collecte, la gestion et l'analyse des données – afin d'améliorer la performance marketing. Dans cet objectif, la formation met l'accent sur le processus des marketing analytics du développement et l'utilisation des outils statistiques jusqu'à la communication efficace aux publics via la data visualisation en passant par des applications dans les domaines clés du marketing stratégique (par ex. la segmentation et le ciblage), du marketing numérique (par ex. l'efficacité des publicités en ligne) et du marketing relationnel (par ex. le capital client ou la Customer Lifetime Value, CLV).

L'équipe pédagogique est constituée d'un **pool d'enseignants chercheurs**, spécialistes du domaine de la vente et du commerce, ou du domaine du marketing, de la communication et des études, de la relation client et du data mining, ainsi que de nombreux professionnels garants d'une formation en prise directe avec la pratique professionnelle.

Des intervenants professionnels de haut niveau participent aux diverses activités pédagogiques sous forme de cours et de conférences, mais également dans le cadre des soutenances de mémoire, du tutorat de stages et des entretiens de sélection.

Objectifs de la formation

Le Master Marketing et Data Analytics proposé à Montpellier Management a pour objectif de préparer efficacement les étudiants à leur insertion dans le monde professionnel. Il se caractérise par une préparation intensive à un métier grâce à des enseignements spécialisés et des stages en entreprise.



En M1 la durée du stage recommandée est de 3 mois (8 semaines minimum) à partir d'avril.



En M2 la durée du stage recommandée est de 6 mois (4 mois minimum) à partir de janvier

Perspectives professionnelles



Marketing Analyst



Responsable CRM Analytique



Digital Analyst



Marketing Data Expert



Data Analyst



Chargé d'études marketing



Consultant marketing analytics

Conditions d'accès

MASTER 1

- Être titulaire d'une licence dans le domaine Droit, Economie, Gestion.
- Être titulaire d'un diplôme équivalent dont le parcours démontre une sensibilité aux problématiques des secteurs de spécialisation du Master 2 et un intérêt particulier pour le CRM.
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier attestant d'un bon niveau académique et d'un projet professionnel en lien avec la formation et après un entretien avec le jury d'universitaires. Les Scores IAE-Message, TOIC, TOEFL, TOSA seront appréciés.

MASTER 2

- Être titulaire du Master 1 Marketing, Vente.
- Avoir validé 60 crédits ECTS dans un domaine de formation jugé équivalent (1ère année de Master).
- Professionnels justifiant d'une expérience dans le domaine (VAE, VAP).
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier et après un entretien d'un jury composé d'universitaires et de professionnels. Un bon niveau en statistique est souhaité.



À l'heure où l'exploitation des données est un enjeu stratégique pour toutes les entreprises, le master 2 data mining et relation client vous permettra d'avoir une formation en accord avec les attentes du marché. Vous apprendrez à utiliser les principaux logiciels utilisés par les entreprises, ce qui sera très apprécié lorsque vous postulerez à des stages. De la même façon, la plupart des cours sont donnés par des intervenants issus du monde professionnel qui vous font part des enjeux actuels. C'est un master plus pratique que théorique et c'est ce qui me plaît dans cette formation. **Sophia Hoff**



Partenaires



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/

-  **FORMATION INITIALE**
-  **FORMATION CONTINUE**
-  **FORMATION EN ALTERNANCE**
(uniquement en M2)

Le Master Marketing, Innovation et Territoires (MIT) permet une spécialisation dans les secteurs du marketing territorial, du marketing du tourisme et du marketing de l'innovation. L'objectif est d'accompagner les multiples acteurs des territoires (collectivités, grandes entreprises, start-ups, hébergeurs, pépinières, etc.) dans leur développement économique en formant des spécialistes de marketing capables de renforcer leur attractivité et leur succès commercial à un échelon international. Le master MIT forme en particulier à la conception et au pilotage de villes et de territoires intelligents, serviciels et durables (smart city).


Objectifs de la formation

Les titulaires du Master « Marketing, Innovation et Territoires » travailleront en **entreprise** (start-ups, PME innovantes, grandes entreprises, etc.) ou dans des **organisations publiques ou parapubliques** (collectivités locales, pépinières d'entreprise, offices de tourisme, chambres consulaires, etc.). Ils peuvent exercer leurs fonctions marketing et commerciale au sein d'un écosystème composé d'acteurs publics et privés mobilisés dans la dynamisation et l'attractivité des territoires. Outre une formation solide en management (comptabilité, RH, etc.) et en marketing (CRM, marketing digital, etc.), le master MIT apporte des compétences spécifiques dans les champs du tourisme, du développement territorial et de l'innovation.



” Cette formation s'appuie en particulier sur les travaux de la « chaire internationale sur les usages et pratiques de la ville intelligente » conduits avec l'université du Québec à Montréal (UQAM). Cette chaire est portée par deux enseignants chercheurs du master : Gilles N'Goala et Pauline Folcher. Un cycle de conférences et des colloques animés par des experts nationaux (IBM, Montpellier Métropole, IDATE, etc.) et internationaux (Université du Québec à Montréal) sont organisés en lien avec la formation du master Marketing Innovation et Territoires. ”

Perspectives professionnelles

-  Directeur marketing territorial
-  Directeur d'office de tourisme
-  Consultant marketing
-  Directeur Marketing et commercial dans une PME innovante
-  Responsable communication
-  Responsable des études de marché
-  Chargé de mission en développement territorial
-  Concepteur de produits touristiques

Conditions d'accès

MASTER 1

- Être titulaire d'une licence dans le domaine Droit, Economie, Gestion ou d'un diplôme équivalent dont le parcours démontre une sensibilité aux problématiques d'innovation, de tourisme et de développement des territoires.

MASTER 2

- Être titulaire d'un master 1; Pour les étudiants en formation continue, attester de connaissances solides en management et marketing et d'une expérience significative dans l'un des trois domaines de spécialité du master.

Partenaires



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/

-  **FORMATION INITIALE**
-  **FORMATION CONTINUE**
-  **FORMATION EN ALTERNANCE**
(uniquement en M2)

Le Master Marketing du sport et des loisirs, permet, en deux ans, une spécialisation marketing et webmarketing dans les secteurs du sport, des loisirs et du tourisme. Cette formation a plusieurs avantages :

- Un corps professoral mixte composé d'universitaires et de professionnels,
- Une forte professionnalisation au regard de la réalité du terrain & du tissu économique du territoire (TPE, PME, équipementiers, agences d'événementiel, Start up et incubateurs)
- Des échanges constants avec les milieux professionnels,
- Une formation sélective limitée à 20 étudiants par promotion,
- Des projets professionnels (étude de marché, organisation d'événement, élaboration d'une stratégie marketing, digitale et/ou communication...),
- Visites d'entreprises, d'événements, participation à des challenges...
- Un stage de 4 à 6 mois.

Objectifs de la formation

L'objectif est de former des spécialistes du marketing en sport, en loisir et en tourisme. Tout est mis en oeuvre pour les préparer à une intégration rapide dans le monde professionnel.

Après l'acquisition de connaissances fondamentales en marketing, des cours sont consacrés à la spécificité des secteurs sport, loisir et tourisme avec des focus sur les social médias, les stratégies digitales, l'innovation & développement de nouveaux produits & de services et marques, la communication digitale des clubs professionnels, l'événementiel, la communication et les partenariats avec les réseaux professionnels. Ils sont complétés par des enseignements permettant une maîtrise des techniques, outils & indicateurs de performance et des méthodologies utilisés par les professionnels du secteur et par l'acquisition d'une véritable expérience professionnelle (alternance, apprentissage, projet professionnel et stage).

Le Master 2 Marketing du Sport et des Loisirs colle au tissu économique du territoire (TPE, PME, équipementiers, agences d'événementiel, Start up et incubateurs). Une forte professionnalisation permet de coller à la réalité du terrain via un maillage complémentaire avec des intervenants académiques et professionnels ainsi que des visites d'entreprises, d'événements et des projets en mode tuteuré. Ce master a développé de nombreux partenariats avec des acteurs locaux : Id rezo, Vogo Sport, Discover France, Festikite, Aqualove, Decathlon, Métropole de Montpellier, FISE, AD'OCC Sport, Sud de France, Ligues et clubs sportif,..

Perspectives professionnelles

- ▼ Directeur marketing et/ou digital
- ▼ Responsable communication/ produit/ sponsoring/ merchandising
- ▼ Responsable d'agence marketing / évènementiel
- ▼ Community management
- ▼ Responsable partenariat
- ▼ Consultant
- ▼ Chef d'entreprise / Startuper
- ▼ Responsable SEO/SEA et SMO

Conditions d'accès

MASTER 1 MARKETING, VENTE

- Être titulaire d'une licence dans le domaine Droit, Economie, Gestion.
- Être titulaire d'un diplôme équivalent dont le parcours démontre une sensibilité aux problématiques des secteurs de spécialisation du Master 2 et un intérêt particulier pour les secteurs du sport et des loisirs.
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier attestant d'un bon niveau académique et d'un projet professionnel en lien avec la formation et après un entretien avec le jury d'universitaires.

MASTER 2 MARKETING DU SPORT ET DES LOISIRS

- Être titulaire du Master 1 Marketing, Vente.
- Avoir validé 60 crédits ECTS dans un domaine de formation jugé équivalent (1ère année de Master).
- Professionnels justifiant d'une expérience dans le domaine (VAE, VAP).
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier et après un entretien avec un jury composé d'universitaires et de professionnels. Un bon niveau d'anglais est souhaité.

Partenaires



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/



FORMATION INITIALE



FORMATION CONTINUE

Le master Recherche et Études en Management dispense aux étudiants une formation de haut niveau en management, axée sur une spécialisation dans la recherche et les études. Les 100 heures d'enseignement doivent être complétées par des cours suivis dans le cadre d'un master en Sciences de gestion d'une université de Montpellier ou par une validation des acquis professionnels justifiant de compétences équivalentes en management.

Les principaux avantages de cette formation sont les suivants :

- La possibilité d'acquérir une double compétence en recherche et pratique professionnelle dans le domaine du management
- Un corps professoral composé d'universitaires de niveau international dans la recherche
- Une formation sélective limitée à 20 étudiants environ par promotion,
- Des cours de méthodologie de recherche, permettant de maîtriser les principaux dispositifs de collecte et d'analyse des données
- Un encadrement pour la réalisation du mémoire de recherche

Objectifs de la formation

Ce master a pour objectif de préparer les étudiants à l'insertion professionnelle dans le domaine des études et de la recherche, par l'intégration de bureaux d'étude dédiés aux sciences du management de l'entreprise et des organisations à l'issue du master, ou par l'intégration dans une équipe de recherche universitaire en vue de préparer un Doctorat.

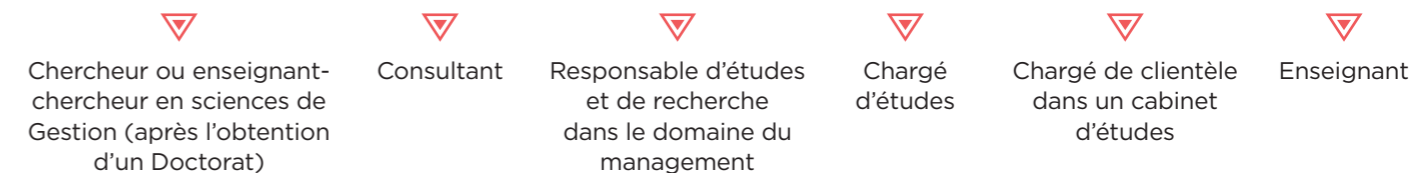
À l'issue de la thèse de Doctorat, les étudiants peuvent être candidats à des postes d'enseignants-chercheurs dans des universités françaises ou étrangères, des écoles de commerce, ainsi que des institutions publiques de recherche.

Le parcours REM dote également les étudiants de compétences en matière de conception et de gestion de projets de recherche, ce qui leur permet d'intégrer également des cabinets d'études et de conseil en management.



Perspectives professionnelles

Le Master Recherche et Études en Management permet à des étudiants souhaitant s'engager dans la voie du Doctorat d'acquérir les connaissances fondamentales de la recherche en sciences de gestion.



Conditions d'accès

- Étudiants titulaires d'un Master 1 et inscrits en Master 2 « professionnel » dans le domaine des sciences de gestion dans une université de Montpellier.
- Étudiants inscrits en Doctorat et ne possédant pas de Master Recherche.
- Professionnels justifiant d'une expérience dans le domaine (VAE, VAP).
- Les candidats sont sélectionnés à partir d'un dossier par un jury composé d'universitaires.

” Cette formation est délivrée par Montpellier Management et l'IAE de Montpellier. ”

Partenaires



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/

Une information complète sur notre site internet

Présentation des différentes formations ; coordonnées des responsables pédagogiques et gestionnaires de formation ; FAQ sur les contrats en alternance ; informations sur les pays partenaires des relations internationales ; calendriers universitaires ; CV des enseignants-chercheurs...

Toutes les informations de Montpellier Management sont mises à disposition et actualisées quotidiennement sur notre site internet.



www.montpellier.management.fr

www.resum.umontpellier.fr

ResUM est un véritable réseau professionnel qui met en relation entreprises, étudiants et jeunes diplômés de Montpellier Management et des 15 autres composantes de l'Université de Montpellier. L'objectif de ce réseau est de faciliter l'accès à l'emploi des étudiants et des jeunes diplômés, d'offrir aux anciens de nouvelles opportunités et aux recruteurs un vivier de jeunes talents. Toutes les actualités et les offres de stage, d'alternance et d'emploi y sont diffusées chaque jour. Avec ResUM, les étudiants communiquent leur CV et les recruteurs ciblent un profil spécialisé en fonction des compétences et de l'expérience recherchée. Il s'agit de l'outil idéal pour optimiser ses démarches d'insertion professionnelle et booster son réseau !



Un réseau professionnel avec ResUM

En temps réel sur les réseaux

La vie universitaire à Montpellier Management est ponctuée de nombreux événements tout au long de l'année : rentrées étudiantes, accueil des étudiants étrangers, conférences, job-dating... que l'on peut suivre en temps réel sur les réseaux sociaux de Montpellier Management ! Mais l'actualité de Montpellier Management, c'est aussi des jeux concours, les interventions vidéo des enseignants-chercheurs, les conseils et astuces en période de partiels... Autant d'éléments qui font la vie de l'Institut, à retrouver chaque jour sur les pages Instagram, Facebook, Twitter, Youtube et LinkedIn de Montpellier Management.



Institut Montpellier Management



Montpellier Management



@Mtp.Management



Montpellier Management



@MtpManagement



MONTPELLIER MANAGEMENT

Espace Richter
Rue Vendémiaire, Bât. B - CS19519
34960 Montpellier cedex 2
Tel. 04 34 43 20 00

www.montpellier-management.fr

