Master Marketing, Vente parcours Marketing et Ingénierie de la Franchise et des Entreprises en Réseau (MIFER)

Master Marketing et Vente

ECTS
120 crédits

Durée
2 années, 4 semestres

Composante
UHA Business School

Campus - Ville
Grillenbreit - Colmar

Présentation

L'Université de Haute-Alsace (UHA) est depuis 25 ans, pionnière dans la formation au management des réseaux de franchise et des autres formes de commerce organisé en réseau. La période de forte croissance de la franchise des années 80 a ainsi vu apparaître le tout premier cursus spécialisé dans ce domaine, homologué en formation continue, initié par la Chambre de commerce et d'industrie de Colmar, l'Institut de Promotion de la Franchise.

Depuis 2005 cette formation est offerte en spécialité du Master Marketing et Vente. L'UHA a développé une réelle expertise dans ce domaine, et ce cursus colmarien est largement reconnu au plan national par la profession.

Cette spécialité s'adresse aux étudiants désireux d'atteindre un haut niveau d'expertise en marketing et ingénierie de la Franchise et des entreprises en réseau. Elle vise à former des cadres d'entreprise et managers capables de concevoir, animer, développer et diriger toutes les formes de réseaux de commercialisation au niveau national et international : franchise, master franchise, coopératives, réseaux d'entrepreneurs indépendants.

Savoir-faire et compétences

Au terme de cette formation les étudiants sont capables de traiter une problématique de circuit de distribution dans ses dimensions stratégiques, marketing, organisationnelles, financières et juridiques.
Ils doivent par exemple être capable :
- D'identifier le système de développement le plus stratégique ;
- De construire des modèles économiques des entreprises en réseau ;
- De simuler des stratégies de développement spatial au niveau territorial ;
- De concevoir des outils de transmission et de contrôle du savoir-faire ;
- De construire le cadre juridique d'exercice du système contractuel ;
- De manager un réseau d'entrepreneurs indépendants dans ses différentes phases.

Bien que tourné sur une problématique de distribution, le cursus fait appel à la pluridisciplinarité caractéristique des sciences de gestion.

Dimension internationale

Le modèle de formation à la franchise de l'UHA est adopté depuis longtemps par des universités et écoles étrangères dans le cadre de partenariats.

Programme

Informations non contractuelles.

Organisation

Il s'agit d'un modèle unique de formation qui outre sa reconnaissance officielle par la profession à travers un partenariat historique, est fondé sur la richesse de son corps professoral (enseignants-chercheurs spécialistes du domaine, experts membres du collège de la Fédération Française de la Franchise, et professionnels de notoriété nationale et internationale, témoignages d'anciens diplômés ...).

La formation est dispensée en formation initiale ou en apprentissage. La formation alterne deux séquences pédagogiques :

- Une période d'enseignements théoriques issus des résultats de la recherche la plus avancée sur le management des réseaux de commercialisation
- Une période consacrée à une mission professionnelle en entreprise permettant à l'étudiant de mettre en pratique les savoirs techniques et théoriques acquis.

Dans cette spécialité l'apprentissage est basé sur une pédagogie active et inductive privilégiant une approche par compétences et par projet (réponses à des problématiques d'entreprises, études de cas, simulations, etc ...)

Les étudiants participent en outre aux "Entretiens de la franchise" à Paris, organisent "les journées de la Franchise" à Colmar et participent à l'organisation du salon "Franchise Expo Paris".

Admission

Conditions d'admission

Les modalités de recrutement sont les suivantes :

- **En Master première année** : Dépôt des candidatures sur la plateforme Mon Master
- **Entrée directe en deuxième année**
  - **recrutement :** via e-candidat

Pour les candidats hors UE résidant dans un pays relevant de la procédure "Études en France" Connexion au portail : **http://www.campusfrance.org/fr/**

Pré-requis obligatoires

Pour les étudiants étrangers la maîtrise de la langue française avec un minimum requis pour l'entrée en première année est le niveau C1 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les langues).

Pour l'entrée en deuxième année de master, le niveau requis est C2.

Et après

Insertion professionnelle

La spécialité prépare principalement à cinq types de métiers :

- Concepteur de réseau
- Développeur de réseau
- Animateur de réseau
- Consultant en management ou ingénierie des réseaux
- Responsable Franchise (établissements bancaires, cabinets d'expert-comptable, assurance).

Des débouchés tant dans des fonctions d'ingénierie de la franchise que de management de réseaux en lancement ou constitués et ceci aussi bien au sein des entités franchisantes que de prestataires de service du monde de la Franchise et des entreprises en réseau.

Infos pratiques

Informations non contractuelles.

En savoir plus

Plus d'informations

https://www.business-school.uha.fr/formations/masters/master-marketing-et-ingenierie-de-la-franchise-et-des-entreprises-en-reseau-mifer/

Autres contacts

Responsable : Saloua Bennaghmouch-Maire :
Courriel : mifer.business-school@uha.fr

Informations non contractuelles.