



Master Marketing, Vente parcours Marketing et Relation Client (MRC)

Master Marketing et Vente



ECTS
120 crédits



Durée
2 années, 4
semestres



Composante
UHA Business
School



Campus - Ville
Grillenbreit -

Présentation

Le Parcours Marketing et Relation Client du Master Marketing et vente, vise à former des spécialistes en marketing relationnel, online et offline, qui sont orientés vers des métiers de conseil, de communication, de responsabilité de services consommateurs, et de gestion des réclamations.

Savoir-faire et compétences

- Choisir et formuler opérationnellement des politiques d'acquisition et de fidélisation B2C et B2B basées sur la gestion des bases de données clients
- Gérer la réputation de l'entreprise online et offline en supervisant la gestion des réclamations clients
- Définir la stratégie marketing et communication 360° des produits/ services et coordonner l'implantation de la stratégie de marque online et offline
- Assurer une présence active de la marque sur les réseaux sociaux (contenus éditoriaux, opérations promotionnelles, jeux concours...) et optimiser son référencement
- Utiliser les outils numériques de référence (Illustrator, Indesign, Photoshop, etc.) et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Dimension internationale

Dans le cadre d'échanges ERASMUS+, les étudiants du parcours MRC peuvent étudier un semestre dans une douzaine d'universités étrangères partenaires.

Les étudiants peuvent également profiter du système "parcours à la carte" développé dans le cadre de l'accord transfrontalier Eucor - Le Campus européen (Confédération Européenne des Universités du Rhin Supérieur).

En Master 2, certains étudiants ont la possibilité de passer un semestre ou une année complète d'études en Chine au sein de la Southwestern University of Finance and Economics à Chengdu, capitale du Sichuan.

Les étudiants qui passent l'année complète en Chine, et qui valident les crédits chinois peuvent prétendre à l'obtention de deux diplômes, celui de l'UHA et celui de la SWUFE.

Programme

Organisation

Le parcours MRC est dispensé en formation initiale et en formation par alternance.

Les cours se déroulent de septembre à Mai en Master 1 et de Septembre à Janvier en Master 2 (Semestre 3).

Ils alternent acquisition de connaissances théoriques et mises en situation à travers des études de cas réels et des projets collectifs ou individuels en partenariat avec des entreprises.



Durant le semestre 4, un stage de 22 à 26 semaines doit être fait par les étudiants en formation initiale, en France ou à l'étranger, aboutissant à la rédaction d'un mémoire de stage et à une soutenance orale.

En formation par alternance, les semaines de cours sont rythmées par une présence hebdomadaire en entreprise.

Plusieurs cours sont dispensés dans le cadre de ce parcours. Nous citons les plus importants parmi eux :

En master 1 : Marketing stratégique, Comportement du consommateur, Etudes qualitatives, Etudes quantitatives, marketing durable, Stratégie de distribution omnicanal, Marketing digital, ...

En master 2 : Marketing de la relation client, Marketing des services sectoriels, Webmarketing, Communication média et hors-médias et gestion des crises, Analyse des données Marketing, Négociation commerciale et marketing B2B, Création graphique et initiation à la création de sites Web,...

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**
 - Pour les candidats résidents en France , **recrutement** : via [e-candidat](#)
 - Pour les candidats résidents de l'UE EEE, Suisse, Monaco et Andorre, et candidats hors procédure CEF : Demande du dossier par mail

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

Capacité d'accueil

20

Pré-requis obligatoires

Le parcours MRC exige des connaissances en marketing opérationnel et stratégique, un très bon niveau de compréhension et de rédaction en langues française et anglaise (niveau C1 en master 1 et en master 2), ainsi qu'un bon niveau en statistiques et en bureautique.

Et après

Poursuite d'études

Parcours doctoral

Insertion professionnelle

Les diplômés du parcours MRC peuvent intégrer toute entreprise, dans différents secteurs d'activité, afin d'occuper, par exemple, des postes de :

- Responsable marketing
- Chef de projet marketing,
- Responsable service clients/CRM
- Responsable e-CRM
- Responsable de communication
- Responsable projet évènementiel
- Responsable de bases de données marketing, etc ...

Ils ont également la possibilité d'exercer dans les métiers du consulting et de la formation professionnelle

Infos pratiques



En savoir plus

Plus d'informations sur le site de la Faculté de
Marketing et d'Agrosciences

<https://www.fma.uha.fr/formations/masters/master-marketing-et-relation-client-mrc/>

Autres contacts

Responsable : Maggie SCORDEL

Courriel : master.mrc.fma@uha.fr