

# MASTER

## Marketing et Vente (MKG)

### Parcours Management et Développement de Projets

#### Marketing

#### Formation initiale (Diplôme national, Bac + 5)

Le **Master Marketing et Vente parcours MDPM** en formation initiale vise à former les étudiants à la maîtrise des enjeux actuels du marketing ainsi qu'aux méthodes et aux outils utilisés par les professionnels. Ce Master se distingue par son approche transversale du marketing tout en affichant des spécialités à fort potentiel autour du management de projet et du marketing responsable.

#### PUBLICS

La formation est ouverte à des étudiants ayant validé 3 années post-bac dans les domaines de la Gestion, du Management ou de l'Entreprenariat et qui souhaitent se spécialiser dans le domaine du marketing, de la communication et de la gestion de projet.

#### OBJECTIFS

Pourquoi faire un master en gestion de projet marketing ? L'objectif principal de ce master est de former des jeunes talents polyvalents et responsables dans leurs pratiques du marketing. L'ancrage de cette formation sur le terrain (visite d'entreprises, intervention de professionnels, projets sur le terrain) permet d'offrir aux étudiants une connaissance réaliste du monde de l'entreprise. A la sortie de ce master, les étudiants sont capables de s'adapter à des problématiques d'entreprises très différentes et en mesure de mener des projets marketing de A à Z.

#### DÉBOUCHÉS

Le master marketing MDPM permet d'accéder à des métiers variés : chef de projet marketing, chef de produit, brand manager, chargé de communication (événementielle, digitale...), social media manager, category manager, responsable du développement commercial, CRM manager, etc.

Les secteurs d'activités et les types d'entreprises peuvent également être très divers : entreprises dans les secteurs des cométiques, de l'agroalimentaires, de la culture, du tourisme, des associations sportives, des organismes de formation, ...

#### CONTACTS

##### Pôle formation initiale

IGR-IAE Rennes  
11 rue Jean Macé CS 70803  
35708 Rennes Cedex 7  
secret-pedag-fi@univ-rennes.fr

##### Responsable de pôle

Hélène CHOTARD  
helene.chotard@univ-rennes.fr  
02 23 23 70 61

##### Gestionnaire de formation

Constance PAKALAPATI-MARÉCHAL  
constance.marechal@univ-rennes.fr  
02 23 23 78 64

##### Responsables pédagogiques

Philippe ROBERT-DEMONTROND  
(M1)  
Professeur agrégé des Universités  
IGR-IAE Rennes

##### Maud DANIEL-CHEVER

(M2)  
Maître de conférences  
IGR-IAE Rennes

##### Pour en savoir plus :



## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

En plus des connaissances techniques et théoriques requises, la formation favorise le développement de soft skills : esprit d'initiative, autonomie, capacité à travailler en équipe en mode projet, capacité à travailler avec les autres fonctions de l'entreprise (R&D, pôle RSE, unité commerciale, etc.), acquisition d'un regard critique. Ces compétences sont notamment développées et éprouvées lors de projets marketing réalisés avec des entreprises partenaires.

## LES PLUS DE LA FORMATION

- Une forte ouverture sur l'international (semestre d'échange, année de mobilité internationale entre le Master 1 et le Master 2),
- Un choix d'options variées qui offre la possibilité de personnaliser son parcours de formation,
- Des interventions de professionnels du marketing qui permettent d'ancrer la formation sur le terrain,
- Des partenariats avec des entreprises pour la réalisation de projets concrets,
- Un suivi personnalisé des étudiants au cours de leur formation pour favoriser leur orientation et leur insertion professionnelle,
- Deux expériences de stages en entreprise pouvant aller jusqu'à 6 mois en M1 et 7 mois en M2 qui permettent l'acquisition d'expériences métier de qualité et la découverte de différents domaines d'activité
- Une vie associative dynamique jusqu'en Master 2 grâce à l'association Market'heures qui permet aux étudiants de développement des projets en lien avec les professionnels du marketing – partenariat avec la Breizh Marketing Akademi.

### Études à l'étranger et double diplôme

L'IGR-IAE Rennes propose **2 doubles diplômes** sur le cursus Marketing :

- Un double diplôme spécifique au Master Marketing & Vente avec l'**Université de Laval (Canada)** : [découvrir les informations sur ce double diplôme](#),
- Un double diplôme franco – allemand avec l'**Université de Kiel** (1ère année de Master en Allemagne – après une Licence 3 à l'IGR-IAE – et Master 2 à Rennes).

### Compétence « améliorer ses écrits professionnels »

L'IGR-IAE Rennes, reconnu centre d'examen, propose à tous les étudiants inscrits en Licence 3 et Master 1ère année en formation initiale, une préparation durant l'année universitaire (modules de formation et d'exercices Orthodidacte en e-learning) et un passage du Certificat Le Robert à l'issue de la formation.

### Objectifs de cette préparation et ce certificat :

- Améliorer ses compétences en langue française,
- Rédiger des écrits professionnels,
- Communiquer de manière appropriée dans un contexte professionnel.



## ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

### Modalités pédagogiques

**Volume total** : enseignements répartis sur deux ans, volume d'environ 900 heures

**Début des cours** : septembre

**Modalités de stage** : un stage en entreprise de minimum 308h pour les M1 et 525 h pour les M2

### Modalités d'évaluation

Contrôles continus et examens terminaux en fonction des unités d'enseignement.

Obtention du Master (diplôme décerné en 2<sup>ème</sup> année (M2)), équivalent à 120 crédits (ECTS), sous réserve de :

- Validation des années de Master 1 et de Master 2 (moyenne des semestres  $\geq 10/20$ ),
- Participation à toutes les épreuves,
- Validation des notes seuil.

NB : les MCCC (Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences) sont votées annuellement et consultables en détail sur l'ENT des étudiants.



## PROGRAMME 1<sup>ère</sup> année

### Semestre 1

#### **UE 1 - Étude de marché et innovation en marketing management / 4 ECTS**

- Nouvelles Stratégies, Techniques et Pratiques en marketing
- Méthodes de production des données quantitatives

#### **UE 2 – Data de gestion / 4 ECTS**

- Data analysis
- IA et machine learning

#### **UE 3 – Concevoir et manager des offres commerciales / 7 ECTS**

- Purchasing management
- Pricing – Classique, Dynamique, Éthique
- Management de produit
- Marketing digital

#### **UE 4 – Piloter des projets innovants / 5 ECTS**

- Diagnostic stratégique et financier
- Management de l'innovation
- Leadership
- Finance digitale et blockchain

#### **UE 5 – Marketing éthique / 3 ECTS**

#### **UE 6 – Performance de l'entreprise & responsabilité sociétale / 4 ECTS**

- Responsabilité sociétale
- Indicateurs extra-financiers
- Management, santé au travail et performance de l'entreprise

#### **UE 7 – Piloter son projet de développement personnel 1 / 3 ECTS**

- Vie associative (option)
- Langue Vivante 2 (option)
- Culture générale (option)
- Techniques Internet (option)

### Semestre 2

#### **UE 1 - Fonder & élaborer une vision stratégique en marketing 2 / 5 ECTS**

- Atelier de prospective
- Méthode d'analyse des données quantitatives

#### **UE 2 – Concevoir et piloter solution gestion marketing digital / 7 ECTS**

- Stratégie et techniques de communication – Earned Shared med
- Stratégie et techniques de communication – Paid Owned med

#### **UE 3 - Concevoir et piloter solution gestion en marketing-vente / 7 ECTS**

- Franchise & Commerce en réseau
- Logistics and e-commerce
- Merchandising
- Stratégie de la distribution et des marques de service

#### **UE 4 – Anglais des affaires / 3 ECTS**

#### **UE 5 – Piloter son projet de développement personnel 2 / 4 ECTS**

- Vie associative (option)
- Langue Vivante 2 (option)
- Culture générale (option)
- Techniques Internet (option)
- Learning expeditions
- Parcours Travail & Carrière

#### **UE 6 – Développer sur le terrain ses compétences en marketing / 4 ECTS**

- Stage



## PROGRAMME 2<sup>ème</sup> année

### Semestre 1

#### **UE 1 - Compréhension et analyse des comportements des consommateurs / 8 ECTS**

- Psychologie et sociologie du consommateur
- Marketing qualitatif, thick data & consumer insight
- Analyse de données de panels

#### **UE 2 – Développement et management de l'offre / 10 ECTS**

- Marketing des services online et offline
- Marketing de l'innovation et crowdsourcing
- Brand Management
- Marketing sensoriel, expérientiel et slow design
- Projet

#### **UE 3 - Mise en œuvre d'une stratégie de marketing digital / 8 ECTS**

- Création graphique et logiciels PAO
- Buzz marketing et marketing évènementiel
- Modèles d'affaires et supports opérationnels du digital

#### **UE 4 - Droit et démarche qualité du marketing / 4 ECTS**

- Droit du marketing et protection des données numériques
- Gestion de projet et plan marketing

### Semestre 2

#### **UE 1 - Marketing communautaire et social média / 6 ECTS**

- Management des réseaux sociaux et inbound marketing
- Marketing ethnique et marketing communautaire

#### **UE 2 - Marketing éthique RSE / 7 ECTS**

- Marketing éthique, RSE et sobriété
- Modèle d'affaires en économie du partage et circulaire
- Consommation engagée et nouvelles tendances du marché

#### **UE 3 - Compétences culturelles et managériales / 4 ECTS**

- Leadership, management d'équipe et communication interpersonnelle
- Anglais des affaires

#### **UE 4 - Marketing quantitatif / 5 ECTS**

##### **Bloc cours 1**

- Méthodes d'analyse des données quantitatives
- Études online et analyses automatisées de données textuelles
- Géomarketing

##### **Ou bloc cours 2**

- Prévisions des ventes et scoring
- Marketing relationnel et CRM

#### **UE 5 – Professionnalisation / 8 ECTS**

- Parcours Travail & Carrière
- Stage



## CANDIDATER

### Condition d'accès

Accès sélectif.

**1ère année** : avoir validé un Bac +3 soit 180 crédits ECTS dans les domaines suivants : Licence de Gestion (ou cursus jugé équivalent) et autres parcours.

**2ème année** : avoir validé un Bac +4 soit 240 crédits ECTS.

### Procédure de candidature

Attention vous devez procéder à une double inscription :

1. Au Score IAE-Message : [www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr)
2. Pour le Master 1 : <https://www.monmaster.gouv.fr/>

Pour le Master 2 : Sur le site de l'université de Rennes : <https://candidatures-pegase.univ-rennes.fr>

### Sélection

**Épreuve d'admissibilité** : étude du dossier du candidat et résultat au Score IAE-Message.

**Épreuve d'admission** : entretien de motivation

**Date limite de dépôt de dossier M1** : lundi 16 mars 2026

**Date limite de dépôt de dossier M2** : lundi 02 mai 2026

**Date des entretiens M1** : du lundi 18 mai au jeudi 21 mai 2026

**Date des entretiens M2** : mardi 12 mai 2026

### Prix de la formation

Droits d'inscription : 254 €

Pour plus d'informations : <https://www.univ-rennes.fr/droits-dinscription-bourses-et-exonérations>

## RÉFÉRENTIEL

Type de diplôme :	Master	Niveau :	N° RNCP : 35907
Mention :	Marketing et Vente		
Intitulé :	Parcours Management et Développement de Projets Marketing		
Format de la formation :	Présentiel Initiale		
Fiche détaillée :	M1 : <a href="#">lien vers la page web du site IGR</a> M2 : <a href="#">lien vers la page web du site IGR</a>		

