

Diplôme national
 Master Mention Marketing et Vente - Parcours Franchise & Commerce en Réseau
 Finalité Bac+5 - niveau 7 - Inscrit de droit au RNCP

Responsable pédagogique

Dr. Rozenn PERRIGOT
 Professeur des Universités



Chargée de mission
 Chrystèle ALIX
chrystele.alix@univ-rennes.fr
 Tél. 02 23 23 46 49

Assistante de formation
 Caroline HARDOUIN
caroline.hardouin@univ-rennes.fr
 Tél. 02 23 23 78 79

Informations et inscriptions

Service Formation Continue
 et Alternance
IGR-IAE Rennes
 11 rue Jean Macé
 CS 70803
 35708 Rennes Cedex 7

En savoir plus

www.igr.univ-rennes.fr

Objectifs, compétences développées

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau a pour objectif de préparer les étudiants à entrer et évoluer dans le **secteur de la franchise et du commerce en réseau** (franchise, commerce coopératif et associé, licence de marque, partenariat, succursalisme, etc.).

La franchise et le commerce en réseau sont particulièrement dynamiques dans le **retailing** (prêt-à-porter, cosmétiques, alimentation spécialisée...), les **services** (coiffure, services aux personnes, services aux entreprises...), et se développent aussi dans le **secteur social**, que ce soit en France ou à l'étranger

Le Master fait partie du **Centre sur la Franchise & Commerce en Réseau** dont la mission consiste à rapprocher les étudiants, les chercheurs et les professionnels de la franchise et du commerce en réseau autour des problématiques de ce secteur et à faire émerger des synergies grâce à une approche globale (multi-métiers, multidisciplinaire et multi-pays).

Les cours de ce master sont centrés sur le management, l'animation, le développement, le marketing, l'ingénierie et la stratégie des réseaux de points de vente ou d'unités de service.

Débouchés

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau prépare les étudiants à entrer et évoluer dans le monde des réseaux de points de vente et d'unités de service, notamment en :

- **animation de réseau** : animateur réseau, coach franchise, responsable régional ...
- **développement de réseau** : chargé de développement réseau, développeur réseau, chargé d'expansion réseau, responsable expansion réseau, responsable du recrutement des candidats ...
- **marketing de réseau** : chargé de projets marketing, responsable marketing enseigne, brand community manager ...
- **ingénierie de réseau** : consultant franchise, chargé de projets franchise, responsable de projets franchise ...
- **entrepreneuriat en réseau** : franchisé, adhérent, franchiseur ...
- **international et réseau** : responsable expansion internationale, directeur retail international, master-franchisé ...
- **management de business units** : directeur de magasin, responsable de boutique, district manager ...

Modalités pratiques

Durée

- Master 1 : 420 h

- Master 2 : 420 h

Prix de la formation

- Master 1 : 6700 €

- Master 2 : 7700 €

Pour les **contrats de professionnalisation**

Tarif de branche défini par France Compétences pour les **contrats d'apprentissage**

Code RNCP

35907

Lieu des cours

IGR-IAE Rennes

Nombre de places

20-25

Candidature

Dépôt des candidatures :

du 26/02/2024 au

24/03/2024

www.monmaster.gouv.fr

Calendrier

Début des cours

Septembre 2024

Conditions d'accès

Condition d'âge :

- Contrat de professionnalisation : être âgés de moins de 26 ans pour les étudiants en poursuite d'études, ou être âgés de plus de 26 ans pour les demandeurs d'emploi.
- Contrat d'apprentissage : Etre âgé de moins de 30 ans à la signature du contrat.

Accès en première année :

Être titulaire d'un diplôme de grade Licence 180 crédits ECTS

Répondre aux critères de sélection du dossier

Passer avec succès un entretien individuel devant un jury de sélection

Etre titulaire du Score IAE-Message (SIM) de moins de trois ans

Accès en deuxième année :

Master 1 Marketing et vente, Franchise & commerce en réseau de l'IGR-IAE Rennes validé.

Sélection : Examen du dossier (cursus et résultats antérieurs, Score IAE Message, expériences, stages, motivations et projet professionnel du candidat dans le secteur de la franchise et du commerce en réseau), et entretien d'admission. Sous réserve de trouver une entreprise qui accepte les conditions de l'alternance et propose une mission qui sera soumise à l'approbation du responsable pédagogique.

Organisation pédagogique

Les enseignements sont répartis sur deux années (4 semestres). Chaque année comprend environ 420 heures de formation (15 semaines de cours, 32 semaines en entreprise et 5 semaines de congés payés).

PROGRAMME

MASTER 1

Semestre 1

UE 1 – Franchise et autres types de réseaux	7 ECTS 49 h
UE 2 – Développement de réseau 1	8 ECTS 49 h
UE 3 – Animation et management de réseau 1	8 ECTS 49 h
UE 4 – Vente et comportement du consommateur	7 ECTS 49 h

Semestre 2

UE 5 – Marketing du point de vente et de l'enseigne	7 ECTS 49 h
UE 6 – Management d'équipe	7 ECTS 49 h
UE 7 – Spécificités et tendances sectorielles	6 ECTS 49 h
UE 8 – Projets sur la franchise et le commerce en réseau	6 ECTS 49 h
UE 9 – Anglais	3 ECTS 28 h
UE 10 – Préparation au projet personnel et professionnel de l'étudiant	1 ECTS

Soit 420 h de cours et d'examens

MASTER 2

Semestre 1

UE 1 – Développement de réseau 2	10 ECTS 63 h
UE 2 – Animation et management de réseau 2	10 ECTS 63 h
UE 3 – Marketing de l'enseigne	10 ECTS 63 h

Semestre 2

UE 4 – Stratégie des réseaux	8 ECTS 63 h
UE 5 – Finances, achats, logistique et droit dans les réseaux	7 ECTS 63 h
UE 6 – New trends in franchising, retail & service chains and business cases	7 ECTS 63 h
UE 7 – Projets sur la franchise et le commerce en réseau	7 ECTS 42 h
UE 8 – Préparation au projet personnel et professionnel de l'étudiant	1 ECTS

Soit 420 h de cours et d'examens