

MASTER 1 MARKETING MANAGEMENT

Code produit : MASTER1MKG/ Version : v1

ELEMENTS DE CONTEXTE

Ce diplôme est dispensé par TSM – Toulouse School of Management.

ASFO Grand Sud est CFA (Centre de Formation d'Apprentis) sur ce diplôme.

Consulter la fiche détaillée sur le site de TSM : <https://tsm-education.fr/formations/master-1-marketing-formation-continue-et-alternance>

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A la fin de l'année de master 1, les étudiants seront capables de :

- Comprendre l'environnement dans lequel évolue leur organisation
- Analyser les éléments internes et externes, macro et micro concernant des projets de développement marketing et commerciaux
- Comprendre le comportement du consommateur
- Gérer des projets en autonomie
- Utiliser et mettre en œuvre les outils marketing classiques
- Être force de proposition
- Savoir proposer des plans d'actions raisonnables et réalistes
- Connaître de manière globale le fonctionnement d'une organisation afin de se spécialiser sur un parcours de M2

POURSUITE D'ETUDES

En Master 2, les étudiants peuvent poursuivre leurs études avec les parcours :

- Marketing Management
- Marketing digital
- Commerce et Distribution

PREREQUIS

- Diplôme de niveau bac +3 (180 ECTS)
- Bénéficier d'une validation des Acquis Professionnels (VAP)

Modalités de recrutement :

- Sélection sur dossier
- Entretien éventuel

MODALITES

Durée : 436 heures / 70 jours

Type : Présentiel

Méthodes et moyens pédagogiques : 1 semaine en formation et 3 semaines en entreprise, de septembre à juin

Validation des acquis : Examens / Mémoire professionnel et soutenance finale devant un jury d'experts

pluridisciplinaire associe des enseignants-chercheurs universitaires et des professionnels du terrain.

PROGRAMME

Bloc 1- Communiquer en contexte professionnel

- Conférences thématiques
- Anglais management

Bloc 2- Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente

- Marketing fondamental
- Innovation Marketing / Marketing digital / Multicanal
- Lancement et diffusion de nouveaux produits
- Stratégie
- Introduction au management de l'innovation

Bloc 3- Concevoir et/ou piloter des indicateurs de gestion en Marketing-Vente

- Contrôle de gestion et mise à niveau des outils bureautiques
- Comptabilité
- Merchandising
- Analyse des données de la grande distribution

Bloc 4- Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en Marketing-Vente

- Etude de marché
- Statistiques et analyses de données
- Big data et introduction à l'intelligence artificielle

Bloc 5- Mettre en œuvre des règles, des normes et des démarches qualité en Marketing-Vente

- Processus qualité, sécurité, environnement
- Droit du travail
- Droit commercial et ententes

Bloc 6- Développer une culture managériale et organisationnelle

- Gestion des ressources humaines et du changement
- Team building



Organisme de Formation à
**Bloc 7- Contribuer à
professionnel**



la transformation en contexte



Présentiel

- Management de projet
- Méthodologie mémoire
- Réalisation mémoire

Bloc 8- Accompagner les comportements et postures au travail

- Coaching collectif
- Pilotage de projets

LES +

La formation est dispensée par TSM – Toulouse School of Management dans ses locaux à Toulouse UT1.



ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n° gratuit)
contact@groupefsc.com
www.asfograndsud.com



Siret : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le n°
76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitanie.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)