

# Stratégie digitale : Marketing et communication - Alternance

Master Management



Durée  
2 années, 4  
semestres



Langues  
d'enseignement  
Français

## Présentation

Le Parcours Stratégie digitale : Marketing et Communication permet d'acquérir les compétences fondamentales en management stratégique des entreprises, il se déroule intégralement en alternance : en partenariat avec FormaSup pour la spécialité Marketing de l'offre et de l'expérience client et, en partenariat avec CCI Formation Haute-Savoie pour la spécialité Ebusiness et communication

Découvrez les atouts et spécificités de cette formation en visionnant [cette vidéo](#) de présentation du master.

Les étudiants partagent leur temps entre jours en entreprise et jours de cours à l'IAE Savoie Mont Blanc. Pour le M1, le rythme de l'alternance est le suivant : 3 jours en entreprise et 2 jours à l'IAE jusqu'en décembre puis 4 jours en entreprise et une journée à l'IAE. A cela, s'ajoute quatre semaines de cours pleines. Quant au M2, les étudiants suivent une journée de cours à l'IAE et 4 jours en entreprise auxquels s'ajoutent 6 semaines de cours pleines.

Les étudiants de ce parcours devront choisir entre 2 spécialités :

### *Marketing de l'offre et de l'expérience client*

Cette spécialité permet au futur manager d'appréhender toutes les étapes du marketing depuis la conception de

produits et de services, jusqu'à la commercialisation-vente et la fidélisation clients.

### *E-business et communication*

La spécialité E-Business et Communication forme les futurs professionnels de la communication digitale en tant que levier de la stratégie d'entreprise.

---

## Objectifs

### *Marketing de l'offre et de l'expérience client*

Les étudiants développent une expertise marketing qui intègre innovation digitale et marketing engagé, études et comportements du consommateur, création de valeur et gestion de la relation client, vente et approche comportementale du client.

### *E-business et communication*

Les étudiants développent une expertise approfondie des technologies et outils à mettre en œuvre de façon cohérente dans une stratégie de communication.

---

## Dimension internationale

Pour la spécialisation Marketing de l'offre et de l'expérience client : La dimension internationale est prise en compte au travers de cours dispensés en anglais

## Les atouts de la formation

- \* Coupler cursus académique de haut niveau et professionnalisation au sein des entreprises du territoire.
- \* Bénéficier des avancées de la recherche en management, marketing, environnement et consommation responsable avec l'intervention d'enseignants chercheurs (laboratoire IREGÉ et Pôle Tourisme)
- \* Interventions de nombreux professionnels qui apportent un regard d'expert sur les pratiques les plus actuelles en entreprise

## Organisation

### Effectifs attendus

20 étudiants par spécialité

## Admission

### A qui s'adresse la formation ?

Titulaires d'une licence (mentions conseillées : gestion, économie et gestion).

Accès sur dossier, test de langue (anglais) et entretien de motivation.

Pour les candidatures en M1, le Score IAE Message ainsi qu'une attestation de niveau de langue anglaise sont requis.

## Candidater et s'inscrire

[Candidater / S'inscrire](#)

## Attendus de la formation

- \* Bonne culture des sciences de gestion, bonne culture générale
- \* Capacité à l'abstraction et à la conception, esprit critique, curiosité, esprit de synthèse, capacité à travailler en équipe
- \* Projet professionnel solide en lien avec la formation

### *Spécialisation Marketing de l'offre et de l'expérience client*

- \* Capacité opérationnelle à collaborer en anglais à l'écrit et à l'oral (certains cours donnés en anglais)
- \* Une expérience réussie à l'étranger (séjour Erasmus / stage) et une première expérience professionnelle sont un plus

### *Spécialisation e-business et communication*

- \* Bonne culture du digital
- \* Niveau d'anglais satisfaisant à l'écrit et à l'oral
- \* Bonne culture générale
- \* Capacité à l'abstraction et à la conception, esprit critique, curiosité, esprit de synthèse
- \* Capacité à travailler en équipe.
- \* Pratique des outils numériques (texte, image, son)

## Et après

### Métiers visés et insertion professionnelle

#### *Spécialisation Marketing de l'offre et de l'expérience client*

Chef de produit, Chef de marché, Chef de secteur, Chargé d'études, Responsable communication, Chef de projet en agence, Responsable promotion des ventes, Chargés d'affaires, Consultant, etc.

*Spécialisation e-business et communication*

Chef de projet digital, Concepteur rédacteur digital,  
Spécialiste en référencement, Brand content manager,  
Responsable du marketing digital, Social media strategist.  
Responsable communication, etc.

## Infos pratiques

### Contacts

Responsable pédagogique

Myriam Meimaris

☎ +33 4 50 09 24 58

✉ Myriam.Meimaris@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Valerie Sallaz

☎ +33 4 50 09 24 12

✉ Valerie.Sallaz@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laurent Giraud

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Laurent.Giraud@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Pôle IAE Alternance

☎ 04 50 09 24 29

✉ formation-continue-alternance.iae@univ-smb.fr

### Laboratoires partenaires

IREGE

🔗 <https://www.irege.univ-smb.fr/>

## Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

# Programme

## M1 - SD spécialité Marketing de l'offre et de l'expérience client - Alternance

### Année d'alternance - M1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Management responsable	UE				14
Business English	EC	10,5h	10,5h		2
Management d'équipes et leadership	EC	10,5h	10,5h		2
Management stratégique	EC	7h	7h		2
Management de projet et agilité	EC	7h	7h		2
Management de la transition sociétale	EC	8,75h	8,75h		2
Management interculturel	EC	8h	8h		2
Initiation à la transformation digitale des entreprises	EC	7h	7h		2
Innovation et Design thinking	MODULE	5,25h	5,25h		
UE02 Recherche et conseil marketing	UE				8
Initiation à la recherche	EC	7h	7h		2
Workshop mémoire	EC	3,5h	3,5h		1
Analyse de données enquêtes et panels	EC	5,25h	5,25h		1
Méthodologie de l'enquête	EC	7h	7h		2
Projet de mémoire 1/2	EC				2
UE03 Vente et data business	UE				11
Vente et approche comportementale du client	EC	12,25h	12,25h		3
Relation clients et Big Data	EC	8,75h	8,75h		2
Stratégie de référencement & Google Adwords	EC	17,5h			2
Distribution	EC	10,5h	10,5h		3
Dataviz	EC	5,25h	5,25h		1
UE04 Marketing et communication digitale	UE				15
Marketing opérationnel digital	EC	10,5h	10,5h		3
Stratégie Social Media	EC	8,75h	8,75h		3
Comportement du consommateur	EC	10,5h	10,5h		3
Marketing client et UX Design	EC	10,5h	10,5h		3
Découverte infographique	EC	5,25h	5,25h		1
Marketing de l'offre produit/service	EC	7h	7h		2
UE05 Projet professionnel	UE				12
Evaluation entreprise	EC				8
Rapport d'étonnement	EC	5,25h	5,25h		1
Projet Alumni	EC	5,25h	5,25h		1
Masterclass	EC	8,75h	8,75h		2
Retour d'alternance	MODULE	5,25h	5,25h		
Travail sur projet auto encadré	MODULE				

Heures auto encadrées

MODULE 14h 14h

Stage facultatif - alternance (césure uniquement)

MODULE

## M2 - SD spécialité Marketing de l'offre et de l'expérience client - Alternance

### Année d'alternance - M2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Marketing fondamental	UE				11
Marketing B2B	EC	7h	7h		2
Gestion de la marque	EC	10,5h	10,5h		2
Création publicitaire et médiaplanning	EC	10,5h	10,5h		2
Marketing des services	EC	7h	7h		2
Distribution et merchandising avancé	EC	10,5h	10,5h		2
Création de contenu vidéo	EC	12,25h	12,25h		1
UE02 Recherche appliquée au marketing	UE				13
Psycho-socio de la conso. - recherche en études	EC	8,75h	8,75h		2
Etudes quantitatives (approfondissement)	EC	5,25h	5,25h		1
Etudes qualitatives (approfondissement)	EC	5,25h	5,25h		1
Mémoire 2/2	EC	3,5h	3,5h		9
UE03 Marketing responsable	UE				8
Droit e-business	EC	5,25h	5,25h		2
Conso. responsable et comportement du consommateur	EC	10,5h	10,5h		2
Eco conception et analyse de la valeur	EC	5,25h	5,25h		1
Communication responsable	EC	5h	5h		1
Economie circulaire et nouveaux modèles économiques	EC	10,5h	10,5h		2
UE04 Vente et data business	UE				14
Performance digitale et data intelligence	EC	8,75h	8,75h		2
Outils, acquisition de trafic, gestion de communauté	EC	14,25h	14,25h		3
Négociation	EC	8,75h	8,75h		2
Développement e-commerce et e-crm	EC	10,5h	10,5h		3
Parcours client omnicanal	EC	7h	7h		2
Technologies immersives	EC	7h	7h		2
UE05 Projet professionnel	UE				14
Oeuvre de Master	EC				3
Evaluation entreprise	EC				6
Portefeuille de compétences et projet professionnel	MODULE	3,5h	3,5h		
Prise de parole et conduite de réunion	EC	10,5h	10,5h		2
Projet Alumni	EC	3,5h	3,5h		1
Masterclass	EC	8,75h	8,75h		2
Travail sur projet autoencadré	MODULE				
Heures auto encadrées	MODULE	7h	7h		0

Valorisation de l'engagement étudiant

MODULE

Stage facultatif - alternance (césure uniquement)

MODULE

## M1 - SD spécialité E-business et communication - Alternance

### Année d'alternance - M1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Fondamentaux	UE				12
Business English	EC	10,5h	10,5h		2
Management d'équipes et leadership	EC	10,5h	10,5h		2
Management stratégique	EC	7h	7h		2
Systèmes d'information	EC	10,5h	10,5h		2
Management de projet et agilité	EC	7h	7h		2
Initiation à la transformation digitale des entreprises	EC	7h	7h		2
UE02 Recherche et conseil marketing	UE				8
Initiation à la recherche	EC	7h	7h		2
Workshop mémoire	EC	3,5h	3,5h		1
Analyse de données enquêtes et panels	EC	5,25h	5,25h		1
Méthodologie de l'enquête	EC	7h	7h		2
Projet de mémoire 1/2	EC				2
UE03 Outils digitaux et mise en pratique	UE				4
Workshop outils infographiques	EC	8,75h	8,75h		2
Workshop CMS	MODULE	3,5h	3,5h		
Dataviz	EC	5,25h	5,25h		1
Workshop vidéo	EC	5,25h	5,25h		1
UE04 Stratégie webmarketing	UE				12
Marketing opérationnel digital	EC	10,5h	10,5h		3
Stratégie Social Media	EC	8,75h	8,75h		3
Marketing client et UX Design	EC	10,5h	10,5h		3
Stratégie de référencement & Google Adwords	EC	8,75h	8,75h		2
Réseaux sociaux en pratique	EC	3,5h	3,5h		1
UE05 Communication digitale	UE				12
Communication	EC	10,5h	10,5h		3
Stratégie éditoriale	EC	7h	7h		3
Planning stratégique	EC	10,5h	10,5h		3
Sémiologie	EC	7h	7h		1
Droit de la communication	EC	7h	7h		2
UE06 Professionnalisation	UE				12
Evaluation entreprise	EC				8
Rapport d'étonnement	EC	5,25h	5,25h		1
Projet Alumni	EC	5,25h	5,25h		1

Retour d'alternance	MODULE	5,25h	5,25h		
Masterclass	EC	8,75h	8,75h		2
Heures auto encadrées	MODULE	14h	14h		
Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	MODULE				

## M2 - SD spécialité E-business et communication - Alternance

### Année d'alternance - M2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Stratégie de communication digitale	UE				10
Stratégie Social Media & Community management	EC	14h	14h		3
Story telling	EC	10,5h	10,5h		2
Brand content	EC	10,5h	10,5h		2
Stratégie de rédaction web	EC	8,75h	8,75h		2
Droit e-business	EC	5,25h	5,25h		1
UE02 Recherche appliquée au management	UE				11
Etudes quantitatives (approfondissement)	EC	5,25h	5,25h		1
Etudes qualitatives (approfondissement)	EC	5,25h	5,25h		1
Mémoire 2/2	EC	3,5h	3,5h		9
UE03 Stratégie digitale & transformation de l'entreprise	UE				6
Stratégie digitale (intro et bilan)	EC	7h	7h		2
Transformation digitale et conduite du changement	EC	14h	14h		3
Ethique et numérique, communication responsable	EC	7h	7h		1
UE04 Stratégie E-business, CRM & Data	UE				15
Parcours client omnicanal	EC	7h	7h		2
Stratégie e-commerce	EC	17,5h	17,5h		4
CRM et stratégie de la relation client	EC	10,5h	10,5h		2
Performance digitale et data intelligence	EC	8,75h	8,75h		2
SEO/SEA	EC	14h	14h		3
Marketing mobile	EC	10,5h	10,5h		2
UE05 Professionnalisation	UE				18
Oeuvre de Master	EC				3
Evaluation entreprise	EC				6
Portefeuille de compétences	MODULE	3,5h	3,5h		
Prise de parole et conduite de réunion	EC	10,5h	10,5h		2
Projet Alumni	EC	3,5h	3,5h		1
Masterclass	EC	8,75h	8,75h		2
Projet : mise en oeuvre d'une stratégie digitale	EC	17,5h	17,5h		4
Heures auto encadrées	MODULE	7h	7h		0
Valorisation de l'engagement étudiant	MODULE				

