

Stratégie digitale : Marketing et communication - Alternance

Master Management



Durée
2 années, 4
semestres



Langues
d'enseignement
Français



Taux d'insertion
professionnelle
[https://
vip.sphinxonline.net/
ovetu/
Fusion_IPIQ2/
Report_MonMaster.htm?
pwd=Mas&user=manag](https://vip.sphinxonline.net/ovetu/Fusion_IPIQ2/Report_MonMaster.htm?pwd=Mas&user=manag)

Présentation

M1 : Campagne de candidature via [MonMaster](#) du 25/02/25 au 24/03/25

M2 : Campagne de candidature via [E-Candidat](#) du 10/02/25 au 04/04/25

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 IREG 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 est demandé pour tout étudiant ne venant pas d'un IAE.**

Une attestation de niveau de langue anglaise (Toeic, Toefl, Cles, Linguaskill, Cambridge, Ielts) est également requise.

Candidater et s'inscrire

[!\[\]\(83bbbd261710c59db0214aa27b2edc0d_img.jpg\) 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

Secrétariat alternance

Pôle IAE Alternance

☎ 04 50 09 24 29

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

Responsable pédagogique

Romain Debru

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Romain.Debru@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laurent Giraud

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Laurent.Giraud@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Valerie Sallaz

☎ +33 4 50 09 24 12

✉ Valerie.Sallaz@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Romuald Grouille

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Romuald.Grouille@univ-savoie.fr

Laboratoires partenaires

IREGE

🌐 <https://www.irege.univ-smb.fr/>

Campus

🏠 Annecy / campus d'Annecy-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 crédits |
| Business English | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Management d'équipes et leadership | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Management stratégique | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Management de projet et agilité | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Management interculturel | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Initiation à la transformation digitale des entreprises | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Innovation et Design thinking | MODULE | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE02 Recherche et conseil marketing | UE | | | | 12 crédits |
| Initiation à la recherche | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Workshop mémoire | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Analyse de données enquêtes et panels | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Méthodologie de l'enquête | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Projet de mémoire 1/2 | EC | | | | 5 crédits |
| UE03 Vente et data business | UE | | | | 9 crédits |
| Vente et approche comportementale du client | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Relation clients et Big Data | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Stratégie de référencement & Google Adwords | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Distribution | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Dataviz | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| UE04 Marketing et communication digitale | UE | | | | 13 crédits |
| Marketing opérationnel digital | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Comportement du consommateur | EC | 8,75h | 8,75h | | 3 crédits |
| Marketing client et UX Design | EC | 10,5h | 10,5h | | 3 crédits |
| Découverte infographique | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Marketing de l'offre produit/service | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Marketing Digital piloté par l'IA | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| UE05 Projet professionnel | UE | | | | 12 crédits |
| Evaluation entreprise | EC | | | | 8 crédits |
| Rapport d'étonnement | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| Projet Alumni | EC | 7h | 7h | | 1 crédits |
| Masterclass | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Retour d'alternance | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| Travail sur projet auto encadré | MODULE | | | | |
| Heures auto encadrées | MODULE | 14h | 14h | | |

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 | | | | 16 crédits |
| Marketing B2B | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Gestion de la marque | EC | 10,5h | 10,5h | | 4 crédits |
| Création publicitaire et médiaplaning | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Marketing des services | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Distribution et merchandising avancé | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Création de contenu vidéo | EC | 12,25h | 12,25h | | 4 crédits |
| UE02 Recherche appliquée au marketing | UE | | | | 13 crédits |
| Psycho-socio de la conso. - recherche en études | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Etudes quantitatives (approfondissement) | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Etudes qualitatives (approfondissement) | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Mémoire 2/2 | EC | 3,5h | 3,5h | | 9 crédits |
| UE03 Marketing responsable | UE | | | | 8 crédits |
| Droit e-business | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| Conso. responsable et comportement du consommateur | EC | 14h | 14h | | 4 crédits |
| Eco conception et analyse de la valeur | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Communication responsable | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| UE04 Vente et data business | UE | | | | 14 crédits |
| Performance digitale et data intelligence | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Outils, acquisition de trafic, gestion de communauté | EC | 14h | 14h | | 4 crédits |
| Négociation | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Développement e-commerce et e-crm | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Parcours client omnicanal | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Technologies immersives | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE05 Projet professionnel | UE | | | | 9 crédits |
| Evaluation entreprise | EC | | | | 6 crédits |
| Portefeuille de compétences et projet professionnel | MODULE | 7h | 7h | | |
| Prise de parole et conduite de réunion | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Projet Alumni | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| Masterclass | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| Travail sur projet autoencadré | MODULE | | | | |
| Heures auto encadrées | MODULE | 12,25h | 12,25h | | 0 crédits |
| 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 | | | | 10 crédits |
| Business English | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Management d'équipes et leadership | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Management stratégique | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Management de projet et agilité | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Initiation à la transformation digitale des entreprises | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE02 Recherche et conseil marketing | UE | | | | 12 crédits |
| Initiation à la recherche | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Workshop mémoire | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Analyse de données enquêtes et panels | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Méthodologie de l'enquête | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Projet de mémoire 1/2 | EC | | | | 5 crédits |
| UE03 Outils digitaux et mise en pratique | UE | | | | 6 crédits |
| Workshop outils infographiques | EC | 12,25h | 12,25h | | 3 crédits |
| Workshop CMS | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| Dataviz | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Workshop vidéo | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE04 Stratégie webmarketing | UE | | | | 9 crédits |
| Marketing opérationnel digital | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Marketing client et UX Design | EC | 10,5h | 10,5h | | 3 crédits |
| Stratégie de référencement & Google Adwords | EC | 10,5h | 10,5h | | 3 crédits |
| Marketing Digital piloté par l'IA | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| UE05 Communication digitale | UE | | | | 11 crédits |
| Communication | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Stratégie éditoriale | EC | 8,75h | 8,75h | | 3 crédits |
| Planning stratégique | EC | 10,5h | 10,5h | | 3 crédits |
| Sémiologie | EC | 7h | 7h | | 1 crédits |
| Droit de la communication | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE06 Professionnalisation | UE | | | | 12 crédits |
| Evaluation entreprise | EC | | | | 8 crédits |
| Rapport d'étonnement | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| Masterclass | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Projet Alumni | EC | 7h | 7h | | 1 crédits |
| Retour d'alternance | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| 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 | | | | 12 crédits |
| Stratégie Social Media & Community management | EC | 14h | 14h | | 4 crédits |
| Story telling | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Brand content | EC | 10,5h | 10,5h | | 3 crédits |
| Stratégie de rédaction web et IA | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| Droit e-business | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| UE02 Recherche appliquée au management | UE | | | | 11 crédits |
| Etudes quantitatives (approfondissement) | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Etudes qualitatives (approfondissement) | EC | 5,25h | 5,25h | | 1 crédits |
| Mémoire 2/2 | EC | 3,5h | 3,5h | | 9 crédits |
| UE03 Stratégie digitale & transformation de l'entreprise | UE | | | | 8 crédits |
| Stratégie digitale (intro et bilan) | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Transformation digitale et conduite du changement | EC | 14h | 14h | | 4 crédits |
| Ethique et numérique, communication responsable | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| UE04 Stratégie E-business, CRM & Data | UE | | | | 16 crédits |
| Parcours client omnicanal | EC | 7h | 7h | | 2 crédits |
| Stratégie e-commerce | EC | 17,5h | 17,5h | | 4 crédits |
| CRM et stratégie de la relation client | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Performance digitale et data intelligence | EC | 8,75h | 8,75h | | 2 crédits |
| SEO/SEA | EC | 14h | 14h | | 4 crédits |
| Marketing mobile | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| UE05 Professionnalisation | UE | | | | 13 crédits |
| Evaluation entreprise | EC | | | | 6 crédits |
| Portefeuille de compétences | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| Prise de parole et conduite de réunion | EC | 10,5h | 10,5h | | 2 crédits |
| Projet Alumni | EC | 3,5h | 3,5h | | 1 crédits |
| Masterclass | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| Projet : mise en oeuvre d'une stratégie digitale | EC | 17,5h | 17,5h | | 4 crédits |
| Heures auto encadrées | MODULE | 10,5h | 10,5h | | |
| Valorisation de l'engagement étudiant | MODULE | | | | |
| Stage facultatif - alternance (césure uniquement) | MODULE | | | | |