

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

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 [ce 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 IREGE 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

 [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

IREGÉ

🔗 <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		

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				16 crédits
Marketing B2B	EC	7h	7h		2 crédits
Gestion de la marque	EC	10,5h	10,5h		4 crédits
Création publicitaire et médiaplanning	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 Profesionalisation	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				