

# Stratégie digitale : marketing et communication - Alternance



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

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.

### 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

✉ [Myriam.Meimaris@univ-smb.fr](mailto:Myriam.Meimaris@univ-smb.fr)

Responsable pédagogique

Severine Mencarelli

✉ [Severine.Mencarelli@univ-smb.fr](mailto:Severine.Mencarelli@univ-smb.fr)

Responsable pédagogique

Valerie Sallaz

✉ [Valerie.Sallaz@univ-smb.fr](mailto:Valerie.Sallaz@univ-smb.fr)

Secrétariat alternance

Pôle IAE Alternance

☎ 04 50 09 24 29

✉ [formation-continue-alternance.iae@univ-smb.fr](mailto: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 de l'expérience client - Alternance

Année d'alternance - M1

---

UE01 Management responsable	15 crédits
Business English	2 crédits
Management d'équipes et leadership	2 crédits
Management stratégique	2 crédits
Management de projet et agilité	2 crédits
Management de la transition sociétale	2 crédits
Management interculturel	2 crédits
Initiation à la transition digitale des entreprises	2 crédits
Innovation et Design thinking	1 crédits
UE02 Recherche et conseil marketing	8 crédits
Initiation à la recherche	2 crédits
Workshop mémoire	1 crédits
Analyse de données enquêtes et panels	1 crédits
Méthodologie de l'enquête	2 crédits
Projet de mémoire 1/2	2 crédits
UE03 Vente et data business	12 crédits
Vente et approche comportementale du client	4 crédits
Relation clients et Big Data	2 crédits
Stratégie de référencement & Google Adwords	2 crédits
Distribution	3 crédits
Outils de dataviz	1 crédits
UE04 Marketing et communication digitale	13 crédits
Marketing opérationnel digital	3 crédits
Stratégie Social Media	3 crédits
Comportement du consommateur	3 crédits
Marketing client et UX Design	3 crédits
Outils infographiques	1 crédits
UE05 Projet professionnel	12 crédits
Evaluation entreprise	8 crédits
Rapport d'étonnement	1 crédits
Projet tutoré	1 crédits
Projet MasterClass	2 crédits
Retour d'alternance	
Travail sur projet auto encadré	

Stage facultatif - alternance (césure  
uniquement)

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

Année d'alternance - M2

---

UE01 Marketing fondamental	11 crédits	Projet tutoré : constituer son réseau	1 crédits
Marketing B2B	2 crédits	Master Class	2 crédits
Gestion de la marque	2 crédits	Travail sur projet autoencadré	
Création publicitaire et médiaplanning	2 crédits		
Marketing des services	2 crédits	Valorisation de l'engagement étudiant	
Distribution et merchandising	2 crédits		
Outils marketing : video	1 crédits	Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	
UE02 Recherche appliquée au marketing	13 crédits		
Psycho-socio de la conso. - recherche en études	2 crédits		
Etudes quantitatives (approfondissement)	1 crédits		
Etudes qualitatives (approfondissement)	1 crédits		
Mémoire 2/2	9 crédits		
UE03 Marketing responsable	8 crédits		
Droit e-business	2 crédits		
Conso. responsable et comportement du consommateur	2 crédits		
Eco conception et analyse de la valeur	1 crédits		
Communication responsable	1 crédits		
Economie circulaire et nouveaux modèles économiques	2 crédits		
UE04 Vente et data business	14 crédits		
Performance digitale et data intelligence	2 crédits		
Acquisition de trafic et gestion de la communauté	3 crédits		
Négociation	2 crédits		
Développement e-commerce et e-crm	3 crédits		
Parcours client omnicanal	2 crédits		
Technologies immersives	2 crédits		
UE05 Projet professionnel	14 crédits		
Oeuvre de Master	3 crédits		
Evaluation entreprise	6 crédits		
Management de la transition sociétale	1 crédits		
Innovation et Design thinking	1 crédits		
Portefeuille de compétences			

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

### Année d'alternance - M1

---

UE01 Fondamentaux	12 crédits
Business English	2 crédits
Management d'équipes et leadership	2 crédits
Management stratégique	2 crédits
Systèmes d'information	2 crédits
Management de projet et agilité	2 crédits
Initiation à la transition digitale des entreprises	2 crédits
UE02 Recherche et conseil marketing	8 crédits
Initiation à la recherche	2 crédits
Workshop mémoire	1 crédits
Analyse de données enquêtes et panels	1 crédits
Méthodologie de l'enquête	2 crédits
Projet de mémoire 1/2	2 crédits
UE03 Outils digitaux et mise en pratique	4 crédits
Outils infographiques	1 crédits
Workshop CMS	1 crédits
Outils de dataviz	1 crédits
Workshop vidéo	1 crédits
UE04 Stratégie webmarketing	11 crédits
Marketing opérationnel digital	3 crédits
Stratégie Social Media	3 crédits
Marketing client et UX Design	3 crédits
Stratégie de référencement & Google Adwords	2 crédits
UE05 Communication digitale	13 crédits
Communication	3 crédits
Stratégie éditoriale	3 crédits
Planning stratégique	3 crédits
Sémiologie	2 crédits
Droit de la communication	2 crédits
UE06 Professionnalisation	12 crédits
Evaluation entreprise	8 crédits
Rapport d'étonnement	1 crédits
Projet tutoré	1 crédits
Retour d'alternance	
Projet Masterclass	2 crédits

Stage facultatif - alternance (césure uniquement)

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

**Année d'alternance - M2**

---

UE01 Stratégie de communication digitale	10 crédits	Projet : mise en œuvre d'une stratégie digitale	4 crédits
Stratégie Social Media & Community management	3 crédits	Valorisation de l'engagement étudiant	
Story telling	2 crédits		
Brand content	2 crédits	Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	
Stratégie de rédaction web	2 crédits		
Droit e-business	1 crédits		
UE02 Recherche appliquée au management	11 crédits		
Etudes quantitatives (approfondissement)	1 crédits		
Etudes qualitatives (approfondissement)	1 crédits		
Mémoire 2/2	9 crédits		
UE03 Stratégie digitale & transformation de l'entreprise	6 crédits		
Stratégie digitale (intro et bilan)	2 crédits		
Transformation digitale et conduite du changement	3 crédits		
Ethique et numérique, communication responsable	1 crédits		
UE04 Stratégie E-business, CRM & Data	17 crédits		
Parcours client omnicanal	2 crédits		
Stratégie e-commerce	4 crédits		
CRM et stratégie de la relation client	3 crédits		
Performance digitale et data intelligence	2 crédits		
SEO/SEA	3 crédits		
Marketing mobile	3 crédits		
UE05 Professionnalisation	16 crédits		
Oeuvre de Master	3 crédits		
Evaluation entreprise	6 crédits		
Conduite de réunion et intelligence collective	1 crédits		
Prise de parole en public	1 crédits		
Portefeuille de compétences	1 crédits		
Projet tutoré : constituer son réseau	1 crédits		
Master Class / Evénement digital			