MASTER1MKG

FORMATION MASTER 1 MARKETING

Le Parcours Marketing – M1 est délivré par TSM – Toulouse School of Management.
ASFO Grand Sud est partenaire sur la partie apprentissage.
La formation se déroule dans les locaux de TSM, 2 rue du Doyen Gabriel Marty - 31042 Toulouse.
Formation en alternance (apprentissage et contrat de professionnalisation) et formation continue.

Objectifs

Vous cherchez à acquérir des compétences fondamentales en marketing pour vous positionner au centre de la stratégie des marques ? Vous souhaitez construire votre projet professionnel et développer votre réseau en choisissant une formation professionnalisante ? Le Master 1 Marketing, réalisable en formation continue ou en alternance, est un parcours enrichissant qui permet à des cadres ou futurs cadres d'entreprises innovantes, d'acquérir des connaissances théoriques et techniques en marketing. Grâce à une approche multidisciplinaire en gestion, cette formation valorise le lien existant entre le marketing et les autres fonctions de l'entreprise. L'objectif pour les étudiants est de développer un comportement adapté aux relations humaines en entreprise tout en affirmant son identité professionnelle. A travers ce master, TSM vous propose une offre de formation concrète avec une approche multisectorielle !

Les atouts de la formation :

- L'acquisition de compétences managériales permettant de s'orienter et de construire progressivement un projet professionnel
- Une première spécialisation professionnelle en marketing : communication, gestion de produits, réalisation d'études...
- Une formation en alternance rémunérée permettant l'accès à un Master 2 assurant une insertion rapide dans les métiers du marketing

Public Visé

Taux de sélection : 13% / Age moyen : 22 / Nombre de nationalités : 4 / Répartition H-F : 10% - 90%

Durée

420.00 Heures en présentiel en présentiel

70 Jours

Pré Requis

Niveau d'entrée : Bac +3 / Niveau de sortie : Bac +4
Candidats titulaires de 180 ECTS, niveau Bac +3 ou bénéficiaires d'une VAP (Validation des Acquis Professionnels)

Calendrier 2024-2025 :
- Ouverture des candidatures : 25 février 2025
- Fermeture des candidatures : 24 mars 2025
- Publication des résultats : 2 mai 2025

Candidatures / Documents à fournir :
- CV
- Lettre de motivation
- Relevés de notes du cursus post-baccalauréat
- D'autres pièces pourront vous être demandées en fonction de votre situation

Parcours pédagogique

MENTION : Marketing, Vente
CREDITS : 60 ECTS
RNCP : Code 35907 / **Certificateur** : Université Toulouse 1 Capitole - Arrêté du 15.07.2021 / **Consulter la fiche** :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35907/
CODE APPRENTISSAGE : 13531276

SEMESTRE 1 :
Bloc 1- Communiquer en contexte professionnel

ECTS : 5.00 / **HCM** : 31.50 / **HTD** : 20.00
- Conférences thématiques
- Anglais management

Bloc 2- Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente
ECTS : 18.00 / **HCM** : 94.50 / **HTD** : 7.00
- 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
ECTS : 8.00 / **HCM** : 56.00
- 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
ECTS : 9.00 / **HCM** : 56.00 / **HTD** : 7.00
- Etude de marché
- Stat. 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
ECTS : 5.00 / **HCM** : 35.00
- Processus qualité, sécurité, environnement
- Droit du travail
- Droit commercial

Bloc 6- Développer une culture managériale et organisationnelle
ECTS : 2.00 / **HCM** : 17.50
- Gestion des ressources humaines et du changement
- Team building

SEMESTRE 2 :
Bloc 7- Contribuer à la transformation en contexte professionnel
ECTS : 12.00 / **HCM** : 21.00 / **HTD** : 31.50
- Management de projet
- Méthodologie mémoire
- Réalisation mémoire

Bloc 8- Accompagner les comportements et postures au travail
ECTS : 1.00 / **HTD** : 28.00
- Coaching collectif
- Pilotage de projets

Objectifs pédagogiques

- Analyser des données
- Gérer des projets à forte valeur ajoutée
- Manager des équipes
- Mettre en œuvre les outils marketing permettant de maximiser la bonne réussite d'un projet
- Communiquer aux différentes parties prenantes et dans différentes langues
- Réfléchir aux actions futures à mener

- Appliquer et respecter des règles et des normes du secteur d'activités concerné
- Construire des projets de manière responsable
- Développer une attitude professionnelle dans la gestion des projets

Méthodes et moyens pédagogiques

• **Régime d'études :**
Formation en alternance (contrat apprentissage / contrat de professionnalisation), Formation continue, Eligible VAE
• **Langue d'enseignement :**
Français
• **Type de formation :**
Hybride (présentiel - distanciel)
• **Modalités pédagogiques :**
Pour une formation en présentiel, au-delà de l'approche classique du cours magistral articulé avec ses travaux dirigés, l'étudiant peut se voir proposer des mises en situations, des études de cas pratiques, constituant autant d'opportunités d'apprentissage. Ces enseignements sont dispensés dans des salles de cours dédiées et équipées ; l'apprenant a également un accès libre aux diverses ressources universitaires : salles informatiques ou service commun de la documentation.

Qualification Intervenant(e)(s)

L'équipe pédagogique pluridisciplinaire associe des enseignants-chercheurs universitaires et des professionnels du terrain.

Méthodes et modalités d'évaluation

Les enseignements de chaque bloc de compétences font l'objet d'une évaluation sous la forme d'un contrôle continu (CC) et/ou d'un contrôle terminal (CT). La note attribuée dans le cadre du CC et/ou du CT d'un bloc de compétences résulte d'une ou plusieurs épreuves pouvant être réalisées sous forme d'écrits, d'oraux, de projets ou de travaux de groupe. Au cours de l'année universitaire, chaque apprenant doit rédiger un mémoire professionnel portant sur une (ou des) mission(s) qui lui auront été confiées dans son organisation ou sur son projet de création d'entreprise et sur une problématique à définir et à valider par le tuteur universitaire ou le responsable pédagogique du diplôme. Ce mémoire professionnel est évalué ainsi que sa soutenance orale.
Consulter les modalités : https://tsm-education.fr/sites/default/files/2023-04/mccc-tsm-m1-parcours-marketing-fp.pdf
Taux de réussite aux examens : 91%

Modalités d'Accessibilité

Accueil public en situation de handicap

ASFO GRAND SUD
0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfograndsud.com
SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A