



MASTER PROFESSIONNEL EN MARKETING – COMMERCE - VENTE

Objectifs

L'Institut Supérieur des Techniques Appliquées et de Management s'est investie depuis plusieurs années dans la filière universitaire de référence des métiers de Marketing-Commerce-Vente. Le Master Professionnel en Marketing-Commerce-Vente correspond à un diplôme national Bac+5 qui permet :

- D'offrir une formation très opérationnelle niveau Bac+5, favorisant l'insertion rapide sur le marché de l'emploi,
- De faciliter la réorientation et l'intégration des publics possédant le diplôme de BAC+3 ou leurs équivalences.

Le Master en Marketing-Commerce-Vente a pour objectif de former des professionnels capable de développer leurs compétences afin qu'ils soient polyvalents et maîtrisant à la fois le marketing, le commerce et la vente. Au terme de cette formation, les étudiants sont capables de développer des activités de promotion et de vente de services ou de produits. Par ailleurs, ils sont familiarisés avec les étapes de création d'un produit ou d'un service, en allant de la conception jusqu'à la vente.

Organisation des études

- Début des cours : **Octobre**
- Volume horaire hebdomadaire : **22 Heures**
- Nombre d'unités d'enseignement : **19**
- CC, TPE, Mémoire mineur, Stage, Mémoire (rapport de stage) et soutenance

Conditions d'admission

Conditions d'admission en master 1

- **L'étudiant interne** : faire une demande d'admission, en justifiant de l'obtention de sa licence (d'une licence en Marketing-Commerce-Vente e ou dans d'autres disciplines des sciences de gestion ou de Sciences de l'Information et de la Communication). Toutefois, l'étudiant devra préalablement justifier de l'obtention de la moyenne globale minimale de 11/20.
- **L'étudiant externe** : Etre titulaire d'un diplôme de BAC+3 Marketing-Commerce-Vente, en Sciences de l'Information et de la Communication, en d'autres spécialités de Sciences des gestions ou de tout autre diplôme admis ou son équivalence. L'admission est subordonnée à : une étude de dossier, et un entretien. Le dossier de candidature comprend : *une lettre de motivation, un curriculum vitae, une photocopie certifiée conforme des diplômes, depuis le baccalauréat et les relevés de notes correspondants, un certificat médical, une copie d'acte de naissance et quatre (4) photos d'identité.*
- L'admission se fait également par une approche par compétence au bénéfice d'un candidat détenteur d'un diplôme de BAC+3 dans un autre champ disciplinaire que les Sciences de gestion mais possédant une expérience professionnelle d'au moins 01 (01) ans dans le domaine de Marketing-Commerce-Vente.

Conditions d'admission en Master 2:

- **L'étudiant interne** : faire une demande d'admission, en justifiant de l'obtention de son master 1 (d'un master 1 en Marketing-Commerce-Vente). Toutefois, l'étudiant devra préalablement justifier de l'obtention de la moyenne globale minimale de 11/20.
- **L'étudiant externe** : Etre titulaire d'un diplôme de BAC+4 Marketing-Commerce-Vente, en d'autres spécialités de Sciences des gestions ou de tout autre diplôme admis ou son équivalence. L'admission est subordonnée à : une étude de dossier, et un entretien. Le dossier de candidature comprend : *une lettre de motivation, un curriculum vitae, une photocopie certifiée conforme des diplômes, depuis le baccalauréat et les relevés de notes correspondants, un certificat médical, une copie d'acte de naissance et quatre (4) photos d'identité.*
- L'admission se fait également par une approche par compétence au bénéfice d'un candidat détenteur d'un diplôme de Master 1 dans un autre champ disciplinaire que les Sciences de gestion mais possédant une expérience professionnelle d'au moins cinq (05) ans dans le domaine de la comptabilité et de la finance.
- L'admission se fait sur la base d'étude de dossier.

Débouchés

Le master en Marketing-Commerce-Vente ouvre la porte à de nombreux métiers à savoir :

Responsable commercial

- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Directeur clientèle
- Chargé d'affaires
- Chargé d'études marketing
- Responsable des ventes
- Chef de produit dans le sport

Poursuite d'études :

Thèse à dominante Management de projet.

Pièces à fournir

- Un imprimé du formulaire d'inscription à retirer au secrétariat ou sur le site internet de l'institut
- Une copie certifiée conforme du diplôme
- Une copie certifiée conforme de l'acte de naissance,
- Une photocopie simple de la carte nationale d'identité (CNI)
- Un curriculum vitae à retirer au secrétariat
- Une enveloppe format A4 timbrée (timbre postal)
- 04 photos 4X4 en couleur
- Une chemise cartonnée portant l'adresse du candidat

Frais de scolarité

- Inscription : 100.000 FCFA
- Scolarité : 600.000 FCFA