



M2 MARKETING ET STRATEGIE COMMERCIALE

Pédagogie HEC Entrepreneurs

Objectifs

Le M2 « Marketing et Stratégie Commerciale » du campus du Havre est fondée sur la pédagogie Entrepreneurs. Elle a pour vocation de former aux métiers de la vente, de la communication et du marketing à des postes de responsabilités opérationnelles ou stratégiques.

Apprendre par l'action est le fondement de la pédagogie développée en partenariat avec HEC Entrepreneurs. Cette formation permet en un an au Havre de cultiver la curiosité, l'adaptation et la créativité. Elle développe la capacité à prendre des risques et à travailler en équipe, qualités indispensables à la réussite professionnelle des futurs managers. L'option conjugue des phases d'apprentissage sous forme de séminaires dispensés par des intervenants professionnels et des phases où l'étudiant est pleinement actif de sa formation (2 missions, 2 concours, 1 stage de fin d'étude)

Public concerné

Tout étudiant de l'Ecole de Management de Normandie ayant validé les conditions de passage en M2

Débouchés

Responsable de secteur de vente, responsable d'équipe de vente, chef de rayon, responsable de magasin, business manager, assistant chef de produit, chef de produit, responsable des achats, service marketing, chargé de communication, études marketing, analyste marketing...

Partenaires pédagogiques de l'option

HP, Dell, Coca-Cola, Kraft food, Canon, Auchan

Pédagogie

- **Semestre 1 (septembre – décembre)**
 - Séminaires : SAS Marketing, les panels, approfondissement comportement du consommateur, les Achats, négociation, merchandising, management des grands comptes, CRM, management d'équipe, Trade-marketing, sociologie et anthropologie de la consommation, stratégie d'enseigne, développement personnel
 - Concours marketing I : 2 semaines à temps complet sur une problématique réelle. Exemples : Philips, HP, Kraft, TF1, SONY Entertainment.
 - Mission Marketing : 5 semaines. Missions trouvées et validées par l'équipe pédagogique (pédagogie HEC Entrepreneurs).
 - Concours interne de vente (3 jours)
- **Semestre 2 : (janvier – mars)**
 - Séminaires Vente : Vente complexe, vente en B to B, vente dans le cadres de négociations internationales, sas de communication, vente de soir, préparation du dossier de ventes, introduire les réseaux décisionnels, techniques de ventes, Profit & Loss.
 - Concours Vente : 2 semaines à temps complet sur une problématique réelle. Exemples : Coca-Cola, Manpower, BNP Paribas.
 - Séminaire communication : du marketing à la communication, communication des PME, les moyens de la communication
 - Mission Vente : 4 semaines. Missions trouvées et validées par l'équipe pédagogique (pédagogie HEC Entrepreneurs).
 - Mission bras/droit : (avril à septembre). Missions trouvées et validées par l'équipe pédagogique.
 - Stage de 3 à 5 mois dans le cadre du projet professionnel

Diplôme / validation de la formation

Master Ecole de Management de Normandie

Responsable pédagogique du Master 2 : Samy BELAÏD

Assistante : Claudine NOUVILLE

Contact :

Claudine NOUVILLE

30 rue de Richelieu – 76087 LE HAVRE CEDEX – Tél. : 02 32 92 59 83 – Fax : 02 35 42 11 16

e-mail : c.nouvelle@em-normandie.fr

Internet: www.em-normandie.fr