

Licence Professionnelle MASERTIC Marketing des SERVICES & Technologies de l'Information et de la Communication

Techniques de Commercialisation



Objectifs de la formation

Former des responsables marketing et commerciaux aptes à :

- ▶ maîtriser les méthodologies spécifiques au marketing des services et au e-business
- ▶ mettre en œuvre les technologies de l'information et de la communication dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entreprise

Formation classique ou en alternance

Conditions d'admission :

► Formation accessible aux titulaires de :

- Bac + 2 ayant des pré-requis en commerce, communication et marketing et ayant de bonnes bases en TIC et multimédia.
- DUT Techniques de Commercialisation
- DUT Gestion des Entreprises et des Administrations
- DUT Gestion Administrative et Commerciale
- DUT Information et Communication
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Communication
- BTS Commerce International
- BTS Négociation et Relation Client
- L2 Sciences Economiques et Gestion, Administration Economique et Sociale, Langues Etrangères Appliquées, Droit...

Recrutement sur dossier et entretien.

Capacité d'accueil :
60 étudiants répartis sur les deux types de formation (classique et apprentissage)

LP MASERTIC
MARKETING DES SERVICES & TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

► Modalités d'admission : www.iut-lpc.fr

► Modalités pédagogiques :

Formation conçue en partenariat avec des professionnels pour des mises en situation fréquentes et s'articulant en deux volets :

- **des enseignements généraux** indispensables en économie, organisation d'entreprises, marketing et culture de l'Internet.

- **des enseignements professionnels** pour être rapidement opérationnels en entreprise : capacité à traiter une problématique marketing, maîtrise des outils Internet et multimédia, utilisation de nouveaux concepts dans la gestion de la relation client et marketing relationnel, mise en œuvre de projets e-commerce.

Une pédagogie interactive basée sur des applications pratiques et concrètes utilisant :

- des formes d'apprentissage diversifiées avec études de cas transversales, jeux d'entreprise, recherches documentaires approfondies.

- un espace numérique de travail (ENT) complété par une plate-forme pédagogique Moodle accessible 24h/24 par chaque étudiant et enseignant.

- un accès illimité et haut débit (Wifi) à l'Internet.

- la mise à disposition de salles multimedia et informatique en libre service et d'un laboratoire de langues.



Organisation des études

► **Validation du diplôme :** formation professionnalisante de 60 ECTS structurée en huit Unités d'Enseignement (UE) réparties sur deux semestres. L'évaluation des acquis de la formation repose sur un contrôle continu et des examens terminaux.

Des applications professionnelles donnent également lieu à une évaluation.

500 heures d'enseignement assurées pour moitié par des professionnels.

► **Rythme de travail :** période d'harmonisation à l'IUT en début de formation (septembre)

• Spécificités apprentissage :

- alternance 15 jours en entreprise et 15 jours à l'IUT de octobre à mars
- 5 mois de mission longue en entreprise à partir de mi-mars
- 5 semaines de congés

• Spécificités formation classique :

- 22 semaines à l'IUT (de septembre à fin février)
- Stage en entreprise de 12 à 16 semaines (de mars à juin)

Contenu de la formation

UE 1 Fondements du management et de l'économie d'entreprise

(135 heures) (8 ECTS)

- Anglais
- Économie numérique
- E-Management
- Conduite de projet
- Marketing international
- Communication et médias sociaux

UE 2 Approche professionnelle du marketing des services et des TIC

(160 heures) (12 ECTS)

- Marketing des services
- E-Mailing et newsletter
- E-Gestion de la Relation Client
- Communication web et référencement
- Business Game

UE 3 Maîtrise des outils liés à l'Internet et au multimédia

(135 heures) (10 ECTS)

- E-Marketing
- Droit de l'Internet et du commerce électronique
- Outils multimédia
- Conception de sites
- Infographie

PÔLE « TERRAIN »

UE 4 Projet tutoré répondant à une demande externe et conférences professionnelles sur les métiers du web assurées par des responsables d'entreprises

(150 heures) (10 ECTS)

UE 5 Stage professionnel

(12 à 16 semaines) (20 ECTS)

Stage en milieu professionnel en France ou à l'étranger afin de constituer une réelle expérience et finaliser le projet professionnel.

SPÉCIFICITÉS :

► L'apprenti est à la fois étudiant et salarié avec un contrat de travail d'un an.

► L'apprentissage est suivi par des interlocuteurs privilégiés (tuteur référent à l'IUT et un maître d'apprentissage en entreprise), utilisation d'outils spécifiques (livret interactif d'apprentissage, visites dans l'entreprise...)

► Statut valorisé sur le marché du travail et de l'emploi offrant la possibilité d'intégrer l'entreprise.

ASPECT FINANCIER :

► Pour le salarié étudiant :

Un pourcentage du SMIC* en fonction de l'âge.

* Le salaire peut être supérieur en fonction d'un accord conventionnel ou contractuel ou s'il est signé par un établissement public.

► Pour l'entreprise :

Un soutien à l'effort de formation au travers d'une prime attribuée par le Conseil régional.

Une exonération de charges totale ou partielle suivant la taille de l'entreprise sur le salaire de l'apprenti.

Cette formation vise en priorité les entreprises de la région Poitou-Charentes susceptibles d'accueillir des apprentis et ayant des besoins dans le domaine du Marketing des Services et des Technologies de l'Information et de la Communication.

Spécificités apprentissage



Situation après l'obtention de la Licence Pro*

Recherche d'emploi : **6,3 %**

Autres
(Études, séjours
à l'étranger...):
14 %



Emploi (CDI, CDD,
contrats d'apprentissage,
de professionnalisation...):
79,7 %

* Situation observée 30 mois après l'obtention de la Licence Professionnelle (moyenne sur les promotions 2009/2010/2011).

► La licence professionnelle a pour vocation une **insertion professionnelle directe**.

Métiers & secteurs d'activités visés

► Métiers :

Orientation Marketing :

- Responsable marketing ou marketing direct
- Responsable du marketing relationnel
- Commercial dans les services
- Chargé d'études
- Chef de produit
- Manager centre de profit
- Assistant chef de projet de la relation client

► Secteurs d'activités :

- Informatique et multimédia / Conseils et études / e-Commerce et site web
- Banques, assurance, immobilier / Grande distribution
- Information, communication / Transport, nautisme, tourisme
- Collectivités territoriales

Orientation TIC & e-Commerce :

- Chef de projet multimédia & Internet
- Responsable E-CRM
- Cybermarketeur
- Consultant web-marketing
- Commercial TIC
- Chef de pub on-line
- Référencier
- Conseiller en commerce électronique
- Responsable de centre d'appels
- Community Manager

La coordination de ces enseignements est assurée par le département Techniques de Commercialisation de l'IUT.

Suivez nos actualités
sur le blog MASERTIC



Scolarité, inscriptions : +33 (0)5 46 51 39 03 – iut-scolarite@univ-lr.fr

■ **Formation classique :** Techniques de commercialisation
+33 (0)5 46 51 39 20 – iutlp-masertic@univ-lr.fr

■ **Service Apprentissage :**
+33 (0)5 46 51 39 94 – iutapprentissage@univ-lr.fr

Institut Universitaire de Technologie
15 rue François de Vaux de Foletier - 17026 La Rochelle cedex 01

Contacts

www.iut-larochelle.fr