MODALITÉS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme bac+3 ou d'un titre jugé équivalent
- Test d'aptitude à la gestion : Score IAE Message, Tage-Mage, GMAT, GRE, SAT
- Mérite académique
- Projet professionnel

Les candidats déclarés admissibles à l'issue de l'examen de leur dossier participent à un entretien.

Formation Initiale | Formation Continue | Reprise d'études |
Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Tarifs : Droits nationaux, spécifiques ou différenciés en fonction du régime d'inscription *(voir site web)*

DÉBOUCHÉS

- Chef de projet marketing digital et IA generative
- Responsable E-commerce
- Brand manager
- Growth marketer / Traffic & acquisition manager
- Data-driven marketing manager / Consultant web analytics
- Chef de produit digital / Product marketing manager
- Responsable communication digitale & RSE
- Category manager
- Brand content & social media strategist
- Consultant e-marketing, CRM & automation

ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

Laboratoire Groupe de Recherche en Management (GRM)

Le Groupe de Recherche en Management (GRM) est le laboratoire en Sciences de Gestion et du Management d'Université Côte d'Azur

Groupe de Recherche en Management

IAE Nice
5, rue du 22e BCA
06300 Nice

FORMASUP PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR — CFA ÉPURE MÉDITERRANÉE

Certification de services QUALICERT SGS — WWW.QUALICERT.FR

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION — moncompteformation.gouv.fr

mise à jour : novembre 2026

CONTACTS

Catherine AUSSILHOU, Responsable pédagogique
Chloé DE FRANÇOIS, gestionnaire administrative
iae.scolarite.mv@univ-cotedazur.fr
http://iae.univ-cotedazur.fr

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR | iae nice Graduate School of Management

MASTER MARKETING VENTE

Parcours MARKETING DIGITAL



iae.univ-cotedazur.fr

Cette formation est accessible en apprentissage



MASTER MARKETING VENTE

Parcours
MARKETING DIGITAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Décrypter les comportements des consommateurs dans un environnement omnicanal et digitalisé

Déployer une stratégie de marque performante, éthique et accessible

Maîtriser l'intégration de l'IA générative, l'automatisation marketing et la gestion avancée de la relation client

Mesurer la performance et prendre des décisions stratégiques fondées sur la data

Piloter des projets digitaux complexes en mode agile et conduire des missions de conseil stratégique



Les + de la formation

Formation universitaire d'excellence
Immersion terrain et professionnalisante
Hybridation marketing & IA
Réseaux d'entreprises et d'alumnis

Accessibilité handicap

PRESENTATION

Ce parcours de la **mention Marketing-Vente** forme des cadres et stratèges de haut niveau capables d'anticiper les transformations technologiques et sociétales qui redéfinissent l'économie numérique.

À l'heure de l'intelligence artificielle générative, de l'automatisation et de l'hyperpersonnalisation de l'expérience client, la formation apporte une double compétence rare : la maîtrise des fondamentaux du management stratégique alliée à une expertise technique et créative de pointe (IA appliquée, stratégies vidéo, SEO/SEA, marketing de données, gestion de projet agile). Le programme intègre également les enjeux contemporains d'accessibilité numérique et de communication responsable.

Créée en 1975, cette formation bénéficie d'une solide **reconnaissance régionale et nationale**. Elle conjugue l'excellence académique d'enseignants-chercheurs spécialisés et la pratique d'experts reconnus du secteur. Résolument tournée vers l'action, la pédagogie place les étudiants au cœur de situations réelles : missions de conseil pour des entreprises partenaires, serious games responsables, création d'écosystèmes digitaux et gestion de campagnes de performance. **Accessible en alternance ou en formation initiale avec stages longs**, le master offre une insertion professionnelle rapide sur les fonctions stratégiques du numérique.

1re année

Semestre 1
300h

Etablir les orientations stratégiques de l'entreprise

Elaborer une vision stratégique en marketing digital

S'approprier les usages avancés des outils numériques

Concevoir et piloter en équipe des solutions de gestion en marketing digital

Persuader et communiquer dans un contexte digital

Semestre 2
104h

Contribuer à la transformation en contexte professionnel

Mobiliser des savoirs hautement spécialisés

Contrat d'apprentissage, de professionnalisation
OU
Stage (4 à 6 mois) pour la formation initiale

2e année

Semestre 3
300h

Manager l'innovation et contextualiser une stratégie de marketing digital

Concevoir et piloter les actions marketing

S'approprier les usages spécialisés des technologies pour améliorer la gestion de la relation clients

Manager sa communication et sa visibilité numériques

Mesurer et contrôler via des outils et méthodes en marketing digital

Semestre 4
124h

Contribuer à la transformation en contexte professionnel

PPR - Mobiliser des savoirs hautement spécialisés

Contrat d'apprentissage, de professionnalisation
OU
Stage (4 à 6 mois) pour la formation initiale