

Diplôme national

 Master Mention Marketing et Vente - Parcours Franchise & Commerce en Réseau
 Finalité Bac+5 - niveau 1 - Inscrit de droit au RNCP

Responsable pédagogique

 Dr. Rozenn PERRIGOT
 Professeur des Universités

 Chargée de mission
 Chrystèle ALIX
chrystele.alix@univ-rennes1.fr
 Tél. 02 23 23 46 49

 Assistante pédagogique
 Caroline HARDOUIN
caroline.hardouin@univ-rennes1.fr
 Tél. 02 23 23 78 79

Informations et inscriptions

 Service Formation Continue
 et Alternance
IGR-IAE Rennes
 11 rue Jean Macé
 CS 70803
 35708 Rennes Cedex 7

En savoir plus

www.igr.univ-rennes1.fr

Modalités pratiques

Durée

- Master 1 : 420 h
- Master 2 : 420 h

Objectifs, compétences développées

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau a pour objectif de préparer les étudiants à entrer et évoluer dans le **secteur de la franchise et du commerce en réseau** (franchise, commerce coopératif et associé, licence de marque, partenariat, succursalisme, etc.).

La franchise et le commerce en réseau sont particulièrement dynamiques dans le **retailing** (prêt-à-porter, cosmétiques, alimentation spécialisée...), les **services** (coiffure, services aux personnes, services aux entreprises...), et se développent aussi dans le **secteur social**, que ce soit en France ou à l'étranger

Le Master fait partie du **Centre sur la Franchise & Commerce en Réseau** dont la mission consiste à rapprocher les étudiants, les chercheurs et les professionnels de la franchise et du commerce en réseau autour des problématiques de ce secteur et à faire émerger des synergies grâce à une approche globale (multi-métiers, multidisciplinaire et multi-pays).

Les cours de la première année sont consacrés au marketing, au management et à la stratégie d'un point de vente, d'une agence, d'un restaurant, etc.

Les cours de la seconde année sont centrés sur le management, l'animation, le développement, le marketing, l'ingénierie et la stratégie d'un réseau de points de vente ou d'unités de service.

Débouchés

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau prépare les étudiants à entrer et évoluer dans le monde des réseaux de points de vente et d'unités de service, notamment en :

- **animation de réseau** : animateur réseau, responsable régional ...
- **développement de réseau** : développeur réseau, responsable du recrutement des candidats ...
- **marketing de réseau** : chargé de projets marketing, responsable marketing enseigne, brand community manager ...
- **ingénierie de réseau** : consultant franchise, chargé de projets franchise ...

Prix de la formation

- Master 1 : 6300 €
- Master 2 : 7300 €

Pour les **contrats de professionnalisation**

Tarif de branche défini par France Compétences pour les **contrats d'apprentissage**

Code RNCP

31501

Code formation

13531201

Lieu des cours

IGR-IAE Rennes

Nombre de places

20-25

Candidature

En ligne sur notre site :

<http://www.igr.univ-rennes1.fr>

A partir du 13 février 2021, sur le portail de l'université de Rennes 1 :

candidatures.univ-rennes1.fr

Calendrier

Date limite de dépôt du dossier

19/04/2021

Début des cours

- Master 1 : 06/09/2021
- Master 2 : 06/09/2021

Début en entreprise

- Master 1 : 18/10/2021
- Master 2 : 18/10/2021

- **entrepreneuriat en réseau** : franchisé, adhérent, franchiseur ...
- **international et réseau** : responsable expansion internationale, directeur retail international, master-franchisé ...
- **management de business units** : directeur de magasin, responsable de boutique, district manager ...

Conditions d'accès

Condition d'âge:

- Contrat de professionnalisation : être âgé de moins de 26 ans en poursuite d'études ou demandeur d'emploi, âgé de plus de 26 ans à la signature du contrat.
- Contrat d'apprentissage : Etre âgé de moins de 30 ans à la signature du contrat.

Accès en première année : Etre titulaire d'un diplôme ou d'une formation (Management, Economie, Droit ou autre) validant 180 ECTS (Licence 3) et du Score IAE Message SIM de moins de quatre ans.

Accès en seconde année : Etre titulaire d'un Master 1 (Management, Economie, Droit ou autre) et du Score IAE Message SIM de moins de quatre ans.

Sélection : examen du dossier (cursus et résultats antérieurs, Score IAE Message, expériences, stages, motivations et projet professionnel du candidat dans le secteur de la franchise et du commerce en réseau), et entretien d'admission. Sous réserve de trouver une entreprise qui accepte les conditions de l'alternance et propose une mission qui sera soumise à l'approbation du responsable pédagogique.

Organisation pédagogique

Les enseignements sont répartis sur deux années (4 semestres). Chaque année comprend environ 420 heures de formation (15 semaines de cours, 32 semaines en entreprise et 5 semaines de congés payés).

PROGRAMME

MASTER 1

Semestre 1

UE 1 - Formes organisationnelles & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 2 - Marketing & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 3 - Comportement du consommateur & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 4 - Marketing spécialisé & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 5 - Management & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

Semestre 2

UE 1 - Entrepreneuriat & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 2 - Droit & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 3 - Gestion comptable & point de vente d'une enseigne en réseau
cours 6 ECTS | 42 h

UE 4 - Innovation and new trends in retailing and services
cours 6 ECTS | 42 h

UE 5 - Préparation à l'insertion professionnelle
cours 6 ECTS | 42 h

Soit 420 h de cours et d'examens

MASTER 2

Semestre 1

UE 1 - Formes organisationnelles & réseau de points de vente
cours 6 ECTS | 42 h

UE 2 - Management/Animation & réseau de points de vente
cours 6 ECTS | 42 h

UE 3 - Développement & réseau de points de vente
cours 6 ECTS | 42 h

UE 4 - Marketing & réseau de points de vente
cours 6 ECTS | 42 h

UE 5 - Ingénierie & réseau de points de vente
cours 6 ECTS | 42 h

Semestre 2

UE 1 - Internationalization & chains cours	5 ECTS 42 h
UE 2 - Gestion et performance & réseau de points de vente cours	5 ECTS 42 h
UE 3 - Droit & réseau de points de vente cours	5 ECTS 42 h
UE 4 – Innovation and new trends in franchising, retail & service chains cours	5 ECTS 42 h
UE 5 – Mémoire de fin d'études cours	5 ECTS 21 h
UE 6 – Préparation à l'insertion professionnelle cours	5 ECTS 21 h

Soit 420 h de cours et d'examens