

FA

Formation en alternance

IGR-IAE Rennes

11 rue Jean Macé

CS 70803

35708 Rennes CEDEX 7

02 23 23 77 77

www.univ-rennes1.fr

Présentation et débouchés

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

- **animation de réseau** : animateur de réseau, responsable de région ...
- **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 ...
- **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 ...

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).

Le Master 1 est consacré au marketing, au management et à la stratégie d'un point de vente, d'une agence, d'un restaurant, etc. **Le Master 2** est centré 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.

Atouts du Master

- **Variété des métiers visés** : animateur, développeur, chargé de projets marketing, consultant franchise, franchisé, manager de business unit ...
- **Diversité des secteurs d'activités** : retailing, services et secteur social ...
- **Pluralité des types de réseaux** : franchise, commerce coopératif et associé, partenariat, succursalisme ...
- **Opportunités à l'international** : pays développés, pays en développement ...
- **Bénéfices du Centre sur la Franchise & Commerce en Réseau** : échanges avec les professionnels, interventions d'experts français et étrangers ...
- **Focus sur la professionnalisation** : études de cas concrets, témoignages de professionnels, visites d'entreprises ...
- **Très bonne insertion professionnelle** : Plus de 90% des diplômés en moyenne trouvent un emploi dans les deux mois après l'obtention du diplôme ...
- **Transversalité des approches pour acquérir la « culture réseau »** : marketing, management, stratégie, droit, finance ...
- **Complémentarité des intervenants** : enseignants-chercheurs et professionnels, tous spécialistes de la franchise et du commerce en réseau, et représentants des fédérations (FFF et FCA) ...
- **Ouverture à l'international** : cours et projets en commun avec les étudiants du parcours international, interventions de chercheurs de l'International Society of Franchising ...
- **Initiation à la recherche pour la rigueur du raisonnement** : participation à des workshops, réalisation d'un mémoire de fin d'études ...

> Un réseau dynamique de
19 000 diplômés :
IGR Alumni

Inscriptions

A partir du 2 février 2019, sur le portail de l'Université de Rennes 1

candidatures.univ-rennes1.fr

Contacts

Responsable pédagogique
Dr. Rozenn PERRIGOT
rozenn.perrigot@univ-rennes1.fr

Chargée de mission
Nicole SINEUX
nicole.sineux@univ-rennes1.fr
02 23 23 77 99

Assistante pédagogique
Caroline HARDOUIN
caroline.hardouin@univ-rennes1.fr
02 23 23 38 82

Organisation des études

Les enseignements sont répartis sur deux années (4 semestres). Chaque année comprend environ 350 heures de formation (15 semaines de cours, 32 semaines en entreprise et 5 semaines de congés payés).

Programme du Master 1

- Formes organisationnelles & point de vente d'une enseigne en réseau
- Marketing & point de vente d'une enseigne en réseau
- Comportement du consommateur & point de vente d'une enseigne en réseau
- Marketing spécialisé & point de vente d'une enseigne en réseau
- Management & point de vente d'une enseigne en réseau
- Entrepreneuriat & point de vente d'une enseigne en réseau
- Droit & point de vente d'une enseigne en réseau
- Gestion comptable & point de vente d'une enseigne en réseau
- Innovation and new trends in retailing and services
- Stage et préparation à l'insertion professionnelle

Programme du Master 2

- Formes organisationnelles & réseau de points de vente
- Management/Animation & réseau de points de vente
- Développement & réseau de points de vente
- Marketing & réseau de points de vente
- Ingénierie & réseau de points de vente
- Internationalization & chains
- Gestion et performance & réseau de points de vente
- Droit & réseau de points de vente
- Innovation and new trends in franchising, retail & service chains
- Mémoires de fin d'études
- Stage et préparation à l'insertion professionnelle

Candidatures et inscription

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) valisant 180 ECTS (Licence 3) et du Score IAE Message

Accès en deuxième année : Etre titulaire d'un Master 1 (Management, Economie, Droit ou autre) et du Score IAE Message

Sélection : examen de dossier (cursus et résultats antérieurs, expériences, stages, motivations et projet professionnel du candidat dans le secteur de la franchise et du commerce en réseau), Score IAE Message 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.