

## IGR-IAE Rennes

11 rue Jean Macé  
CS 70803  
35708 Rennes cedex 7  
Tél. 02 23 23 77 77  
[www.igr.univ-rennes1.fr](http://www.igr.univ-rennes1.fr)

## Présentation

Le **parcours Études et Recherche Marketing** forme des experts de haut niveau, maîtrisant les méthodologies les plus pointues dans le domaine, pour l'analyse des dynamiques des marchés, l'explication et la compréhension approfondies des comportements de consommation, le conseil stratégique et opérationnel des organisations. Outre les métiers d'analyste marketing et de consultant, le niveau de la formation délivrée permet l'engagement direct dans un parcours doctoral.

### Débouchés

Analyste marketing, chargé de mission marketing, chargé d'études marketing, chargé d'études qualitatives ou quantitatives, consultant marketing, formateur en marketing, enseignant-chercheur en marketing...

### Atouts

Les compétences qu'il s'agit de développer ne sont pas seulement des savoirs et des savoir-faire, mais aussi des savoir-être. Au-delà des apports théoriques, techniques et méthodologiques, sont ainsi valorisés : la curiosité et l'esprit critique ; la perspicacité et l'imagination ; la créativité et la rigueur technique ; l'esprit d'analyse et de synthèse ; l'aisance relationnelle et le talent argumentatif. À l'issue de la formation, les étudiants sont capables de :

- Maîtriser, au plan théorique et technique, les méthodes de production et d'analyse de données quantitatives et de données qualitatives
- Maîtriser les questions épistémologiques de toute recherche, à vocation pratique ou scientifique
- Formuler des recommandations managériales, défendre l'argumentaire d'un projet.

### Les atouts du parcours

- Une expérience et une reconnaissance forte de la formation, dans les milieux économiques et académiques
- L'appui d'un laboratoire de recherche réputé, la participation d'une équipe scientifique et d'experts développant des méthodologies performantes, l'intervention de praticiens
- La possibilité de suivre des conférences, séminaires, ateliers de recherche et de bénéficier d'un tutorat individualisé
- Le stage, en fin de formation, permet l'acquisition d'une expérience professionnelle de qualité, par la réalisation de projets et missions marketing spécifiques
- La possibilité d'élaborer son propre parcours de formation, en bénéficiant de l'organisation par l'équipe pédagogique de modules optionnels, ce qui permet de se construire son propre portefeuille de compétences, selon ses projets professionnels.

> Études à l'étranger  
et double diplôme

> Un réseau dynamique de  
19000 diplômés : IGR Alumni

### Inscriptions

#### Attention !

**Vous devez procéder à une double inscription :**

1. au Score IAE-Message  
[www.iae-message.fr](http://www.iae-message.fr)
2. à l'Université de Rennes 1  
[candidatures.univ-rennes1.fr](http://candidatures.univ-rennes1.fr)

### Programme

Le **Master Marketing et Vente, parcours Études et Recherche Marketing**, s'effectue sur 2 ans, soit environ 900 heures d'enseignements et des stages obligatoires. La 1ère année est consacrée aux fondamentaux du marketing avec un stage en entreprise de 2 à 4 mois. La 2ème année est plus spécifique pour former des experts de haut niveau dans le parcours Études et Recherche Marketing. Un stage de 4 à 6 mois vient clôturer ce master 2.

#### Master 1 Marketing et Vente parcours marketing

**Management, Stratégie et Sciences de Gestion 1 :** Management de la production  
Management stratégique - Projet d'analyse transversale de l'entreprise

**Management, Stratégie et Sciences de Gestion 2 :** Droit social - GRH partagée

**Études et recherche marketing 1 :** Études de marché 1 méthodes de production des données - Initiation à la recherche en marketing

**Achats, politique de prix et politique de produit :** Management des achats - Politique de prix - Politique de produit

**Complémentaires ou libres 1 :** Culture générale - LV2 - Techniques Internet - Vie associative  
LV1 anglais - Séminaire Créativité et innovation

**Études et recherche marketing 2 :** Atelier de prospective - Études de marché 2 méthodes d'analyse des données

**Politique de communication :** Stratégies et techniques de communication Earned Shared Media - Stratégies et techniques de communication Paid Owned Media

**Politique de distribution :** Franchise & Commerce en Réseau - Le consommateur en distribution - Merchandising - Stratégie de la distribution et des marques de service

**Complémentaires ou libres 2 :** Culture générale - LV2 - Vie associative - LV1 Anglais  
Séminaire International

**Expérience professionnelle :** Parcours Travail et Carrière - Stage

#### Master 2 Marketing et Vente parcours études et recherche marketing

**Innovations conceptuelles et opérationnelles en marketing :** Approches expérimentales de la consommation - Ethnomarketing - sociologie et anthropologie des marchés - New Trends in Franchising, Retail & Service Chains - Nouvelles stratégies, techniques et pratiques en marketing

**Méthodes qualitatives :** Comportement du consommateur et de l'acheteur Intelligence économique et prospective - Méthodes d'analyses de données qualitatives

**Méthodes quantitatives :** Marketing prédictif, scoring et datamining - Marketing spatial et géomarketing - Méthodes d'analyses de données quantitatives

**Séminaires et cours de méthodologies marketing :** Epistémologie de la recherche Marketing relationnel et études de satisfaction - Marketing sensoriel, marketing expérientiel et sémiotique - Méthodologie de la recherche - Etudes marketing on line - Méthode systémique

**Spécialisations en champs socio-culturels et anglais :** Consommation collaborative et économie du partage - Consommation engagée et nouveaux marchés - Marketing ethnique et marketing communautaire - Marketing international et marketing interculturel - Anglais des affaires

**Professionalisation :** Mémoire de recherche - Stage - Parcours Travail et Carrière

### Contacts

Responsable pédagogique

**Philippe ROBERT-  
DEMONTROND**

Assistante pédagogique

Anne DE LILLO  
[anne-pascale.lillo@univ-rennes1.fr](mailto:anne-pascale.lillo@univ-rennes1.fr)

Tél. : 02 23 23 78 64

### Candidatures et inscription

#### Accès en première année de Master :

- accès sélectif, être titulaire des 180 crédits de la Licence.
- étudiant titulaire de la Licence de Gestion de l'IGR-IAE Rennes : admission de plein droit.
- autre Licence de Gestion (ou cursus jugé équivalent) et autres parcours : évaluation du dossier, score IAE-Message et entretien

#### Accès en deuxième année de Master (deux sessions de recrutement) :

- évaluation du dossier, score IAE-Message et entretien