

MAS MASTER OF ADVANCED STUDIES HES-SO

MARKETING MANAGEMENT

UNIQUE EN SUISSE ROMANDE

AUDITS
PRODUITS MARKETING
AVANTAGES RELATION CLIENT
ÉVÉNEMENTIEL RP CONCURRENTIEL
COMPÉTITIF VEILLE BÉNÉFICES TESTS
BUT PROMOTION MARQUES ATTRIBUTION
STRATÉGIE MISSIONS VENTE MANAGEMENT TESTS
EXPERIENCE AUDIENCE BUSINESS EXPERIENCE
SERVICES RÉSEAUX OBJECTIFS ÉVALUATION EMOTIONS
COMMUNICATION MÉDIAS CAMPAGNE CONCURRENCE
CLIENTÈLE CONSOMMATEURS SÉDUCTION BUT INTERNET
SOCIAL MÉDIAS FIDELISATION COMMERCE GESTION EFFETS
MESSAGES IDENTITÉ CONTENUS RESSOURCES PROJETS SONDAGES
ÉVÉNEMENTIEL AUDITS MARKETING AVANTAGES CONCURRENTIEL
COMPÉTITIF COÛTS PRODUITS BÉNÉFICE TEST PROMOTION MARQUE
ATTRIBUTION STRATÉGIES MISSIONS RP MANAGEMENT EXPERIENCE
AUDIENCE BUSINESS SERVICES RÉSEAUX OBJECTIFS ÉVALUATION
ÉVÉNEMENTIEL EMOTIONS COMMUNICATION MÉDIAS CAMPAGNES
CLIENTÈLE CONCURRENCE SÉDUCTION CONSOMMATEURS VENTE
SOCIAL MÉDIA INTERNET COMMERCE GESTION EFFETS MESSAGES
IDENTITÉ CONTENU VEILLE RESSOURCES PROJETS SONDAGE
AUDIT MARKETING CLIENT AUDIT MARKETING AVANTAGES
CONCURRENTIEL OBJECTIFS COMPÉTITIF PRODUIT
BÉNÉFICE PROMOTION MARQUE ATTRIBUTION TEST
STRATÉGIE MISSION MANAGEMENT EXPERIENCE
AUDIENCE BUSINESS SERVICES RÉSEAUX
CLIENTÈLE ÉVALUATION EMOTIONS
CONSOMMATEURS RP SÉDUCTION
COÛT INTERNET SOCIAL
M É D I A S

EN PARTENARIAT AVEC:



HAUTE ÉCOLE DE GESTION
HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT
SCHOOL OF MANAGEMENT

Fribourg
Freiburg



EN COLLABORATION AVEC:



Hes-so
Haute École Spécialisée
de Suisse occidentale

LES VOIES DE L'EXCELLENCE

L'ENVOL : VERS UN TITRE DE MAS EN MARKETING MANAGEMENT (MAS MMA)!

Concilier vie professionnelle, études et travail personnel : cette solution vous met sur un chemin bien tracé et balisé vers le titre de MAS HES-SO en Marketing Management. Cette formation se déroule sur deux ans, avec le travail de diplôme, et représente 60 crédits ECTS.

L'ÉCOLE S'OUVRE À VOUS SI...

- ... vous exercez une activité professionnelle dans les milieux du marketing ou de la communication;
- ... vous avez dans ce domaine 3 ans d'expérience au moins;
- ... vous avez acquis un titre délivré par une Haute école ou jugé équivalent.

VOS PROJETS ONT DE L'AVENIR!

Votre domaine de travail se situe dans les métiers du marketing et de la communication. Vous pourrez progresser dans cette voie et en explorer divers champs d'application (biens de grande consommation, services, industrie...).

DES FORMATEURS ET DES FORMATRICES EN PHASE AVEC LES RÉALITÉS D'AUJOURD'HUI

Tout le corps enseignant est actif dans le monde du marketing et de la communication. Ses compétences, sa pédagogie, ont été forgées dans une pratique professionnelle ou une expérience professorale.

*Pour un plus grand confort de lecture, les textes sont rédigés au masculin.
La formation s'adresse évidemment aussi bien aux femmes qu'aux hommes.*

LE MOT DES DIRECTEURS



La formation marketing en Suisse romande est en mouvement. Il est désormais possible d'obtenir le plus haut degré de certification de notre système de formation, le MAS, Master of advanced studies en Marketing Management. Ce titre est destiné aux professionnels déjà titulaires d'une première formation/expérience professionnelle dans le domaine, désireux d'approfondir leurs connaissances et de partager leurs acquis avec d'autres professionnels chevronnés.

Un manque est ainsi comblé dans le tableau des formations de haut niveau en Suisse romande.

Olivier KUBLI

HAUTE ÉCOLE DE GESTION ARC – Ecole organisatrice



Le marketing a changé de visage, notamment grâce à Internet et aux réseaux sociaux. Il est donc important que les professionnels actifs dans ce domaine puissent accompagner cette nouvelle réalité grâce à une formation ciblée et surtout proche de la pratique : le MAS en Marketing Management est entièrement conçu dans ce sens.

Rico BALDEGGER

HAUTE ÉCOLE DE GESTION FRIBOURG – Ecole partenaire



Cette formation unique en Suisse romande, proposée en partenariat par la Haute école de gestion Arc, la Haute école de gestion Fribourg et le Groupe SAWI, est le fruit d'une conviction commune : le marketing, qui occupe une place stratégique au sein des entreprises, a besoin de professionnels de mieux en mieux formés et de plus en plus spécialisés.

Ce nouveau MAS répond aux exigences les plus hautes que peuvent avoir nos trois Instituts en permettant à nos étudiants, qui sont des professionnels en exercice, d'accéder au plus haut degré de certification grâce une formation ancrée dans les réalités d'aujourd'hui.

Yannick CHEVAILLER

GROUPE SAWI – Ecole partenaire

LES BLOCS THÉMATIQUES DE FORMATION



MARKETING – ORIENTATIONS

L'OBJECTIF :

approfondir certains aspects stratégiques et principes.

Principales orientations :

- les services,
- les biens de consommation,
- l'industrie.

Un volet complémentaire, spécifique, dédié au marketing international, donne une vue générale sur le commerce extérieur.

Un module par semestre est consacré à ces thématiques.



MARKETING – MANAGEMENT

L'OBJECTIF :

apporter des connaissances dans des domaines en lien avec les activités marketing, développer les compétences managériales.

Les étudiants sauront notamment :

- gérer des projets,
- utiliser des outils financiers de gestion et de contrôle,
- intégrer les principes de droit relatifs à leurs activités professionnelles.

Un module par semestre est consacré à ces thématiques.

LES BLOCS THÉMATIQUES DE FORMATION



MARKETING – OUTILS & TENDANCES

L'OBJECTIF :

acquérir des connaissances, des compétences et des outils orientés selon les axes majeurs des tendances actuelles du marketing.

Les étudiants seront en mesure notamment :

- de choisir et mettre en œuvre des outils destinés à récolter des données provenant de l'environnement d'une organisation,
- d'en extraire de l'information et d'en tirer parti dans le cadre d'activités professionnelles,
- de maîtriser les paramètres-clés de la gestion des relations d'affaires (marketing relationnel) et d'en faire un atout,
- d'intégrer le «web» et ses réseaux sociaux aux stratégies marketing d'une organisation,
- de disposer d'exemples d'actions pratiques et d'outils permettant d'incorporer, à une stratégie marketing, le lien «émotionnel» qui se crée avec le consommateur.

Deux unités de cours par semestre sont consacrées à ces thématiques.

Lors de chaque semestre (1 à 3) un cas pratique est développé par la direction du programme et les enseignants concernés. Ces unités de cours permettent d'analyser et de résoudre en groupe la problématique choisie.

Chaque cas donne lieu à une journée de formation où la problématique est présentée; une évaluation est faite sur la base d'un rapport écrit et d'une présentation orale devant un jury d'experts.



TRAVAIL DE MAS

L'OBJECTIF :

permettre, sur la base d'une situation pratique d'entreprise, d'appliquer les notions traitées au fil des cours.

Le Travail de MAS, autonome, intervient durant le 4^e semestre et fait l'objet d'un module séparé.

4 PILIERS POUR CONSTRUIRE DES SAVOIRS

Le programme de formation englobe trois blocs thématiques et le Travail de MAS.



SEMESTRE 1/3* – 14 ECTS

Modules	Marketing des biens de grande consommation (FMCG)	Aspects de gestion financière liés au marketing
Crédits ECTS	4	3
Périodes	48	40

SEMESTRE 2 – 14 ECTS

Modules	Marketing des services	Gestion de projet marketing
Crédits ECTS	4	3
Périodes	48	40

SEMESTRE 3/1** – 14 ECTS

Modules	Marketing industriel	Droit du marketing
Crédits ECTS	4	3
Périodes	48	40

SEMESTRE 4 – 18 ECTS

Modules	Marketing international	RP et travail média
Crédits ECTS	2	2
Périodes	24	24

* Modules programmés :
au SEMESTRE 1 pour les sessions du MAS qui débutent lors d'une année impaire,
au SEMESTRE 3 pour celles qui débutent lors d'une année paire.

** Modules programmés :
au SEMESTRE 3 pour les sessions du MAS qui débutent lors d'une année impaire,
au SEMESTRE 1 pour celles qui débutent lors d'une année paire.



Analyse de marché (7 ECTS)		
Etudes de marché / satisfaction	Veille marketing	Cas pratique - SEM 1
–	–	–
40	32	8

Marketing relationnel (7 ECTS)		
Gestion de la relation et des entretiens clients	Opérations de ventes et de négociations	Cas pratique - SEM 2
–	–	–
40	32	8

Marketing numérique (7 ECTS)		
Webmarketing	Gestion des réseaux sociaux	Cas pratique - SEM 3
–	–	–
40	32	8

Event & marketing de l'expérience (4 ECTS)		MODULE TM
Gestion événementielle	Marketing expérientiel	
–	–	10
24	24	8

PROGRAMME

Le MAS MMA débute chaque année en février et s'achève en janvier, deux ans après.

Les horaires (cours et évaluations) sont construits pour respecter les exigences d'une «double vie» (formation + activité professionnelle).

C'est pourquoi, généralement, ils sont organisés à des dates fixes. Ils se déroulent, sauf exception, tous les vendredis durant 17 semaines et 6 samedis par semestre⁽¹⁾ selon le modèle ci-dessous.

SEMESTRES 1 à 3		
	Vendredi	Samedi
Semaines de cours 1 à 16	● Tous les vendredis	● (5 x par semestre)
Semaine de cours 17	●	● (en cas de besoin)

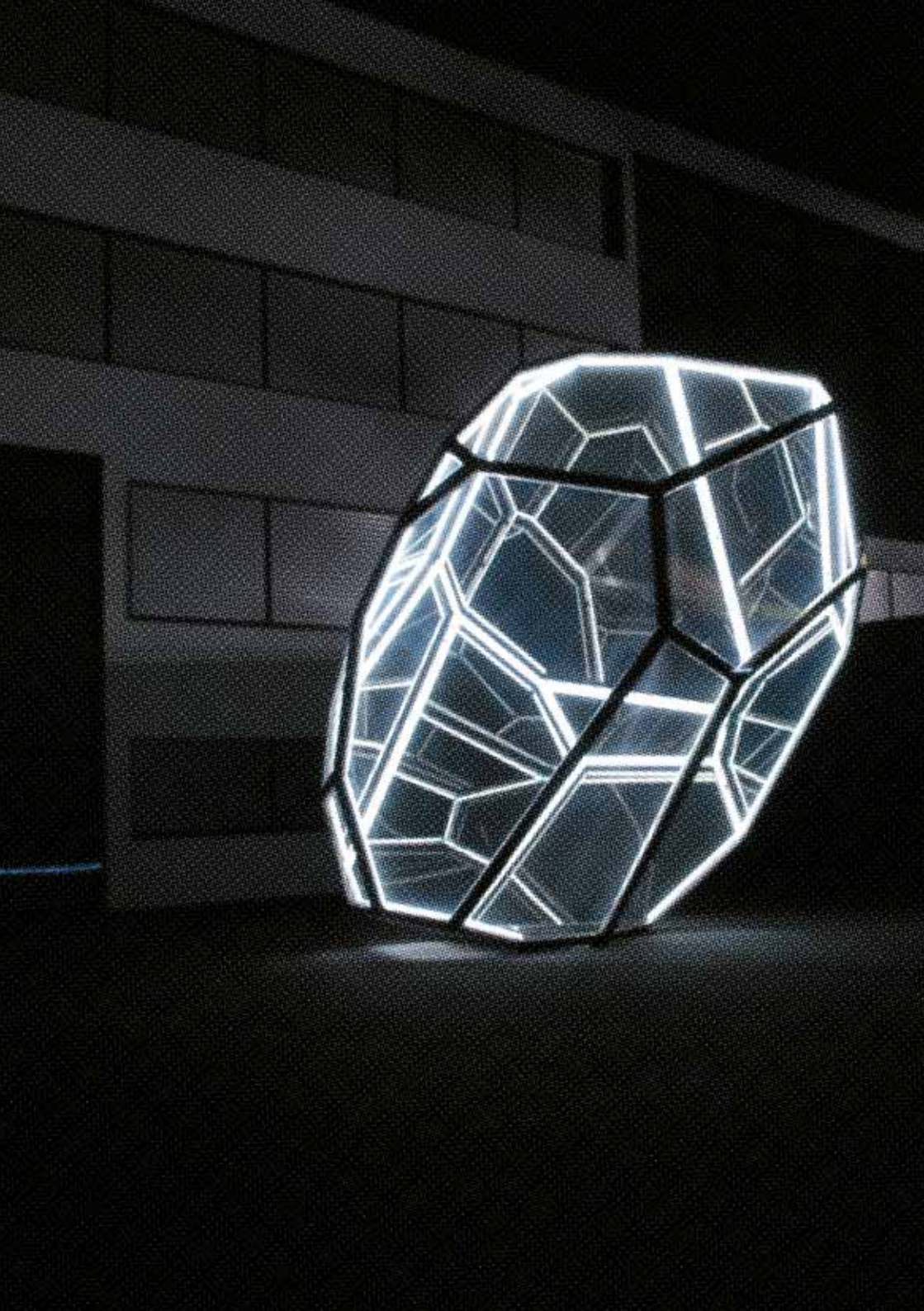
SEMESTRE 4		
	Vendredi	Samedi
Semaines de cours 1 à 16	● Tous les vendredis	—
Semaine de cours 17	● (en cas de besoin)	—

- Journées de cours
- Journées réservées pour les éventuels examens

Programmes sous réserve de modification

¹ Excepté le semestre 4, qui marque le début de Travail de MAS, voir tableau.





INFORMATIONS PRATIQUES

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être en possession d'un titre Bachelor ou titre jugé équivalent.
- Témoigner d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années dans le domaine du marketing ou de la communication.

ADMISSION SUR DOSSIER

Un nombre restreint d'étudiants peut être admis sur dossier.

- Être en possession d'un diplôme d'une école supérieure (ES) ou titre jugé équivalent.
- Témoigner d'une expérience professionnelle d'au moins 5 années dans le domaine du marketing ou de la communication.

PRIX DE LA FORMATION

CHF 19'500.– pour la formation complète.

SUIVI DES MODULES INDÉPENDANTS

Chaque module peut être pris séparément (excepté les Cas pratiques et le Travail de MAS). Les prix des différents modules sont indiqués sur la page Internet de la formation; ils varient principalement en fonction du nombre de cours à l'horaire.

Une attestation est délivrée pour chaque module réussi.

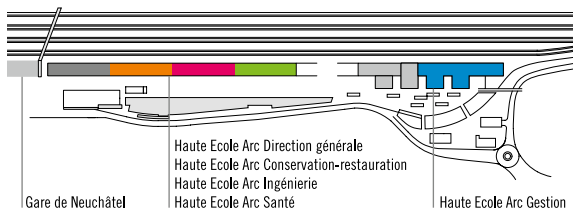
LANGUES

La formation est dispensée en français. L'anglais peut être occasionnellement utilisé, notamment dans les documents distribués.

LIEU

Les cours sont donnés essentiellement à la Haute école de gestion Arc située à proximité de la gare CFF de Neuchâtel.

Informations détaillées et formulaire d'inscription en ligne sur www.heg-arc.ch.



ÉCOLE ORGANISATRICE

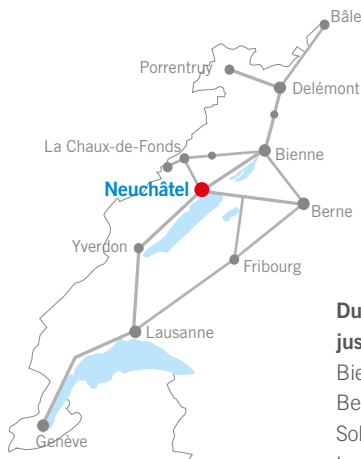
Haute école de gestion Arc

ÉCOLES PARTENAIRES

Haute école de gestion de Fribourg
Groupe SAWI

COLLABORATIONS

Swiss Marketing Club,
sections Fribourg, Neuchâtel
et Transjura



Durée du trajet en train jusqu'à Neuchâtel

Bienne	16 min
Berne	33 min
Soleure	32 min
Lausanne	40 min
Delémont	50 min
Fribourg	52 min
Genève	1 h 11
Zurich	1 h 29
Bâle	1 h 26
Sion	1 h 57
Lugano	3 h 50

CONTACTS

Responsable du programme
Julien Struchen
Professeur chargé d'enseignement
HES à la Haute école de gestion Arc

Secrétariat MAS MMA – HEG Arc
HEG – Haute école de gestion Arc
Chantal Tomasoni
Espace de l'Europe 21
2000 Neuchâtel
Tél: +41 (0)32 930 20 34

mas.mma@he-arc.ch
www.heg-arc.ch