



IAE NANTES
ÉCONOMIE & MANAGEMENT

TYPE DE FORMATION

Master, diplôme d'État bac+5
2^e année

Formation en distanciel (e-learning)

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

EFFECTIF ATTENDU

50 professionnels maximum

PRÉ-REQUIS

Cette formation à distance est destinée à des professionnels ayant eu une activité professionnelle ou étant en poste dans le secteur de la santé.

Chaque candidature est évaluée selon 3 critères :

- La formation initiale du candidat
- Les expériences professionnelles du candidat
- Le projet professionnel du candidat.

Les diplômes obtenus et l'expérience professionnelle des candidats dans le secteur de la santé seront examinés par une commission de validation des acquis pour analyser leur recevabilité à postuler à ce Master 2.



MASTER MANAGEMENT ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES (MAE) MARKETING DES PRODUITS ET SERVICES DE SANTÉ - DISTANCIEL (M2)

DÉPARTEMENT MANAGEMENT DOUBLE COMPÉTENCE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Master 2 vise à acquérir des connaissances du secteur de la santé, tant dans le domaine pharmaceutique, que dans celui des dispositifs médicaux ou des biothérapies.

La formation, axée principalement sur une discipline, le marketing, permet aux professionnels de se spécialiser dans des thématiques variées telles que l'analyse concurrentielle, l'étude des opportunités du secteur, la gestion d'un produit ou d'une gamme de produits, le lancement d'un nouveau produit, le lancement d'un nouveau service, les études de marché, la communication ou les techniques de vente. La formation est également destinée à développer les capacités de communication (communication orale et écrite, maîtrise de l'anglais) des auditeurs qui pourront évoluer au sein d'équipes dans un contexte international.



COMPÉTENCES VISÉES

Ce Master 2 est destiné à apporter :

- un savoir académique mais aussi professionnalisant avec la présence dans les intervenants de cette formation de 45% d'universitaires et 55% de professionnels ;
- un savoir-faire rendant les professionnels parfaitement opérationnels dès la fin d'année grâce aux concepts et outils abordés pendant l'année ;
- un savoir-être autour de valeurs fondamentales pour s'insérer et progresser au sein des entreprises du secteur de la santé.

Ces compétences sont acquises tout au long de l'année notamment au moyen de travaux à rendre et d'un projet à réaliser relié au secteur de la santé.



DÉBOUCHÉS

Les débouchés sont nombreux in fine à des postes aussi différents que ceux de responsable des études marketing, responsable des études de marché, chef de produit, responsable de la communication scientifique, directeur marketing, responsable des ventes, délégué régional, directeur de la visite médicale, responsable du service de formation du réseau de délégués médicaux, responsable de zone export ou consultant dans le secteur pharmaceutique, au sein des services marketing, services des ventes, services des études de marché ou services de communication d'entreprises du secteur de la santé.



PUBLIC CIBLÉ

Ce parcours en distanciel est ouvert à des professionnels évoluant dans le secteur de la santé depuis un certain nombre d'années. Cette formule de e-learning est destinée aussi bien à des candidats résidant en France qu'à des candidats résidant à l'étranger.



ORGANISATION

La formation se déroule en deux temps :

- une formation universitaire théorique articulée en deux trimestres, de septembre à mi-décembre, puis de janvier à mars. Cet enseignement à distance est composé de capsules (cours enregistrés en présentiel ou en fond vert), accessibles sur une plateforme web. Les capsules de cours sont accompagnées de quizz ou de capsules d'exercices, en fonction de la matière, afin de mesurer leur compréhension. Elles sont visualisables à son rythme mais font l'objet d'examens positionnés en décembre pour les Unités d'enseignement du 1^{er} trimestre et en mai pour les Unités d'enseignement du 2^e trimestre.
- une mise en situation réelle des connaissances acquises dans une entreprise du secteur de la santé amenant à la rédaction d'un mémoire de fin d'études et une soutenance orale en septembre.



UNIVERSITÉ DE NANTES

ENSEIGNEMENTS

MASTER 2 - 60 ECTS - ÉQUIVALENT HEURES DE TRAVAIL	425h
Stratégie marketing Concepts clés du marketing stratégique et opérationnel	30h
Environnement économique et juridique Spécificités économiques et juridiques du secteur de la santé	30h
Ressources humaines Distribution et force de vente	30h
Data mining et panels du secteur de la santé Les analyses de données Les panels santé	68h
Insertion professionnelle Techniques de communication Préparation à l'entretien professionnel	30h
Anglais (plateforme de cours)	25h

Comptabilité et analyse financière	30h
Mise sur le marché des produits de santé AMM et mise sur le marché des dispositifs médicaux	22h
La communication dans le secteur de la santé La communication scientifique des produits de santé Le plan de communication en santé	38h
Spécificités marketing du secteur de la santé Produits OTC, génériques, international	18h
Etudes de cas en santé Cas marketing en santé	27h
Nouveaux produits de santé issus des biotechnologies Produits issus de la génétique moléculaire, de la post génomique et de la thérapie génique	22h
Initiation à la recherche Projet personnel initiation à la recherche	30h
Anglais (plateforme de cours)	25h
Mémoire final ou sage (4 à 6 mois)	

MÉMOIRE DE FIN D'ANNÉE

Les professionnels doivent réaliser un mémoire de fin d'année pour clore la formation académique.

Ce mémoire porte sur un projet validé par le responsable de la formation ou un stage d'une durée de 4 à 6 mois dans une entreprise du secteur de la santé.

Ce stage dans un laboratoire pharmaceutique, société commercialisant des dispositifs médicaux, start-up, société de panels, agence de communication santé, etc. se déroule le plus fréquemment dans un service marketing en tant que chef de produit junior.

MODALITÉS D'ACCÈS : CANDIDATURE

Pour accéder à ce parcours, les candidats doivent remplir un dossier de candidature téléchargeable sur le site web : www.univ-nantes.fr/iae/formations (se référer à la formation souhaitée).

Chaque candidature est analysée en prenant en compte :

- les diplômes obtenus du candidat,
- l'expérience professionnelle du candidat,
- les motivations du candidat,
- le projet professionnel du candidat.

Un entretien par visioconférence permet aux candidats présentant les aptitudes à suivre ce parcours et ayant un dossier complet de présenter leurs motivations au cours d'un échange avec le porteur de ce parcours. Au terme de ces entretiens, les candidats sont informés de leur acceptation sur liste principale, liste d'attente ou refusés.

Formation continue

Ce diplôme en distanciel est accessible pour les salariés ou demandeurs d'emploi ayant déjà une expérience professionnelle. L'accès peut se faire soit avec le titre requis pour la formation, soit après validation des acquis professionnels. Le dossier de financement est à monter avec le service Formation continue.

Contact service Formation continue :

Céline Brochu - celine.brochu@univ-nantes.fr
 Juliette Cauche - juliette.cauche@univ-nantes.fr
 Tél. +33 (0)2 76 64 18 17 / 18 16
www.univ-nantes.fr/iae/fc

FRAIS D'INSCRIPTION

Année universitaire 2021-2022

Formation continue

6 000€

CONTACTS

Responsable pédagogique :

Fabrice Clerfeuille - fabrice.clerfeuille@univ-nantes.fr

Assistante de formation :

Magali Michel - magali.michel@univ-nantes.fr
 Tél. +33 (0)2 76 64 18 31

www.univ-nantes.fr/iae/formations