



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 étudiants maximum

PRÉ-REQUIS

Pour les professionnels

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 M2.

Pour les étudiants

Ce parcours nécessite a minima quatre années de formation en biologie ou en santé, compte tenu des spécificités du secteur de la santé.

Il est donc ouvert aux étudiants ayant au moins un M1 en biologie et aux étudiants ayant validé au moins 4 années d'études dans un cycle d'études médicales (médecine, pharmacie, dentaire, vétérinaire), ingénieur santé et tout autre cursus attestant une formation d'au moins quatre années de biologie.

Si le dernier diplôme obtenu est supérieur à deux ans, le statut de formation continue s'applique.



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 auditeurs de formation continue et aux étudiants de formation initiale 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 et des étudiants qui évolueront 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 plus de ¾ de professionnels ;
- un savoir-faire rendant les professionnels et étudiants 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 la fois à des professionnels évoluant dans le secteur de la santé depuis un certain nombre d'années et à des étudiants ayant validé a minima 4 années de biologie ou d'études en santé. Cette formule de e-learning autorise des candidats résidant tout aussi bien en France qu'à l'étranger.



ORGANISATION

La formation se déroule en deux temps :

- une formation universitaire théorique articulée en deux trimestres, d'octobre 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 même temps que la formation en présentiel (examens en décembre puis en mars) ;
- un stage pour les étudiants dans une entreprise du secteur de la santé d'une durée de 4 à 6 mois d'avril à septembre ou un rapport à réaliser pour les professionnels. Cette partie pratique fait l'objet d'une soutenance 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
Études 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
Stage (4 à 6 mois) ou projet final	

PROJET ET STAGE

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

Pour les étudiants un stage en entreprise, commençant dès avril et d'une durée de 4 à 6 mois vient clôturer la formation académique pour mobiliser les compétences acquises durant l'année. 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 :

- pour les professionnels : les diplômes obtenus, leur expérience professionnelle et leurs motivations ;
- pour les étudiants : les résultats universitaires obtenus par les candidats lors de leur cursus ainsi que la qualité du projet énoncé.

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.

Étudiant étranger (1^{re} inscription dans une université française).

Consulter le site www.univ-nantes.fr/etudiants-etrangers/ rubrique "Hors échange". Suivre la démarche indiquée selon votre cas. Sans cette démarche, le dossier de candidature ne sera pas recevable au niveau de la scolarité.

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.

Contact service Formation continue :

Céline Brochu - celine.brochu@univ-nantes.fr
Tél. +33 (0)2 76 64 18 17

Consultez les modalités et tarifs spécifiques sur notre site web : www.univ-nantes.fr/iae/fc.

FRAIS D'INSCRIPTION

Formation initiale

Droits universitaires 245€.

Formation continue

4 900€.

Des services supplémentaires facultatifs pourront être proposés lors de la rentrée universitaire.

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