

Descriptif de module

Domaine : Economie & Services
Filière : Economie d'entreprise

1. Intitulé de module Marketing 2024-2025

Code : 5312

Type de formation :

Bachelor Master MAS DAS CAS Autres :

Niveau :

- Module de base
 Module d'approfondissement
 Module avancé
 Module spécialisé
 Autres :

Caractéristique :

Module obligatoire dont l'échec peut entraîner l'exclusion définitive de la filière selon l'art. 14, du Règlement de filière du Bachelor of Science HES-SO en Economie d'entreprise

Type :

- Module principal
 Module lié au module principal
 Module facultatif ou complémentaire
 Autres :

Organisation temporelle :

- Module sur 1 semestre
 Module sur 2 semestres
 Semestre d'automne
 Semestre de printemps

2. Organisation

Crédits ECTS : 6

Langue principale d'enseignement :

- Français Italien
 Allemand Anglais
 Autres :

3. Prérequis

- Avoir validé le module
 Avoir suivi le module
 Pas de prérequis
 Autres :

4. Compétences visées / Objectifs généraux d'apprentissage

A la fin du module l'étudiant-e devra :

- Connaître et appliquer les bases du marketing (de la stratégie à la mise en œuvre).
- Comprendre le marché du point de vue micro et macro-environnement (par exemple : concurrence, caractéristiques de l'entreprise, etc.).
- Comprendre et être capable d'analyser le comportement du consommateur en appliquant les outils nécessaires (par exemple : quantitatifs, qualitatifs, numériques, analytiques, psychographiques, etc.).
- Décoder la logique et les composantes de construction et d'évolution des marques.
- Pouvoir identifier et analyser les différentes étapes de développement d'une offre innovante sur le marché (par exemple : packaging, prix, expérience, parcours client, processus, etc.).
- Comprendre et savoir utiliser les techniques promotionnelles et publicitaires sur différents médias y compris le marketing d'influence.
- Connaître les concepts omnicanaux de vente et pouvoir sélectionner les canaux adaptés à différentes situations.
- Être capable d'intégrer les aspects de durabilité et d'éthique dans ses réflexions et actions.

5. Contenu et formes d'enseignement

Semestre 1

Définitions de marketing et des disciplines qui nourrissent le marketing

La différence entre marketing stratégique et stratégie marketing opérationnelle

Comprendre et utiliser les concepts suivants :

- PESTEL et les tendances
- Marché (systémique, stratégique et qualificatif)
- Marché réel, potentiel et relatif. Marché de niche.
- La concurrence du point de vue du consommateur dans son acte d'achat (4 niveaux de concurrence) la concurrence directe et indirecte
- Le consommateur
- L'entreprise
- La distribution

Utiliser les concepts :

- Identifier la problématique consommateur
- Identifier les trajectoires possibles
- Prise de décision : quoi faire
- Décider « à qui profite mon crime » : segmentation et ciblage
- Déterminer l'équation de valeur et définir les valeurs de mon offre
- Comprendre le rôle du positionnement
- Être capable de faire un mapping concurrentiel avec des axes ouverts pour mieux comprendre où doit se déplacer la marque
- Être capable de comprendre les bases d'un énoncé du positionnement et de rédiger un énoncé du positionnement.

Semestre 2

- Prendre une décision éclairée, décrire l'idée y associée
- Pouvoir traduire une idée en concept produit
- Lancer le produit avec succès sur un marché
- Renforcer les acquis sur le positionnement.
- Comprendre la stratégie de produit et élaboration d'une stratégie pour une marque sélectionnée par l'équipe
- Comprendre la stratégie de marques et le rôle des gammes dans le portefeuille d'une entreprise
- Comprendre et mettre en œuvre une stratégie de prix
- Comprendre et mettre en œuvre une stratégie de distribution
- Comprendre les grandes lignes d'une stratégie de communication

6. Utilisation de l'IA

- Dans le cadre de l'enseignement, l'IA...
- Dans le cadre de l'évaluation, l'IA...

Si nécessaire, vous pouvez indiquer que l'IA ne sera pas utilisée dans le cadre du module.

7. Modalités d'évaluation et de validation

L'évaluation du module se fera en principe de la manière suivante :

- 3 à 4 Travaux pratiques écrits en groupe, évaluer de façon progressive (PASS/FAIL, et ensuite noté)
- Présentation du cours précédent (noté) en appliquant les concepts vus à l'aide d'exemples du marché. (en groupe)
- Présentation finale (interdisciplinaire avec le module Communication). (en groupe)
- Coaching par équipe
- Examen final individuel
- Pour EEW - flex: travaux pratiques sous forme de Vidéo (en groupe et en remplacement/ ou complément de certains travaux de groupe in situ)

8. Modalités de remédiation

- Remédiation obligatoire si le résultat du module est compris entre 3,5 et 3,9 / 6.
- Pas de remédiation
- Autres modalités :

Autres modalités de remédiation

En cas de remédiation, seule la note de l'examen de remédiation sera prise en compte.

Un module répété ne peut pas être remédié.

9. Bibliographie