



*En Formation
initiale*

*410 heures de
cours*

6 mois de stage

master102conseilrecherche.dauphine.fr

Objectifs de la formation

Rattaché au laboratoire Dauphine Recherches en Management (DRM – UMR CNRS 7088), le **parcours Conseil et recherche** forme des experts de haut niveau en marketing et stratégie, se destinant au Conseil ou à la Recherche.

D'une façon générale, l'enseignement conjugue un maniement solide des techniques et méthodes quantitatives et qualitatives avec une très bonne connaissance des concepts de marketing et de stratégie nécessaires à tout expert dans l'environnement national ou international.

Le parcours forme des consultants et des managers en marketing ou en stratégie et constitue une première étape dans la formation des enseignants-chercheurs avant la thèse de doctorat.

La formation

Les cours se déroulent sur 7 mois avec de nombreux projets et recherches avec les partenaires de la formation issus du secteur du Conseil (Accenture, CapGemini Consulting, Vertone). Un stage de fin d'études de 6 mois est effectué de juillet-décembre dans le cadre de l'option Conseil & recherche appliquée.

Débouchés

Chiffres clés (statistiques issues de la promotion 2013)

- ▶ 80% des étudiants ont trouvé un emploi dans les 6 mois suivant la fin de la formation
- ▶ Le salaire moyen d'embauche est de 36k€

Dans quelles entreprises et organisations ?

La plupart des étudiants qui choisissent la filière Conseil et recherche appliquée à la sortie du Master occupent en majorité des emplois dans les domaines du marketing, de la stratégie, du conseil ou des études. A titre d'exemple, Yves Rocher, la Société Générale, Bouygues, Heinekel, Hermès, l'Oréal, Nestlé ou encore Ernst & Young, GFK, The Boston Consulting Group.

Principales fonctions exercées

Le programme forme à des fonctions en entreprise et de conseil (Consultant, Chargé d'études et de recherche, Directeur des études marketing, Chef de produit, Directeur de la communication ou encore dans l'audit, etc.) mais aussi à la Recherche et l'enseignement dans les Universités ou les Grandes Ecoles de Commerce en France ou à l'étranger, dans le cadre d'une thèse de doctorat (ou PhD). Une thèse de doctorat est aujourd'hui indispensable pour travailler dans les organismes internationaux.

Les enseignements

Une formation par la recherche dont les enseignements visent à la production et à la transmission des connaissances (savoirs, savoir-faire, savoir-être) sous la forme de théories, concepts et méthodologies qui caractérisent également le consulting.

Méthodologies du Marketing et de la Stratégie

Design de la Recherche 2

Méthodologies quantitatives

Méthodologies qualitatives

Modèles marketing

Marketing

Marketing planning et évaluation de la performance financière

Brand research

Consumer marketing

Relationship Marketing

Marketing interculturel

Stratégie

Strategic marketing

Théories des Organisations

Espaces et territoires de la stratégie

Réseaux, marchés et institutions

Expérience professionnelle & Projets appliqués

Métier du conseil en Marketing et Stratégie

Atelier pratique du conseil

Atelier pitch

Projet

Mémoire de recherche appliquée avec stage de 6 mois (Option Conseil et recherche appliquée)

ou Mémoire de recherche théorique (Option Recherche théorique)

** Les étudiants peuvent effectuer le deuxième semestre de la formation dans le Master of Marketing Science de HEC Montréal ou ont la possibilité de choisir 2 séminaires complémentaires parmi les autres parcours du Master Marketing & Stratégie.*

Conditions d'admission

- Candidatures en ligne en janvier-mars sur candidatures.dauphine.fr
- Entretien de motivation pour les admissibles
- Admission en avril

L'admission se fait sur sélection à partir du dossier scolaire et de la rédaction d'une note de synthèse sur un sujet imposé

Le programme est réservé aux étudiants diplômés d'un M1 ou équivalent.

Les anciens parlent du parcours

Pierre Gomy, Directeur Marketing de Millward Brown France

« Depuis 8 années dans le milieu des études et du conseil, il se passe rarement une journée sans que je fasse appel aux connaissances ou aux modes de pensée qui m'ont été transmis lors de cette formation. C'est d'ailleurs, je pense, une partie significative de ce qui crée ma différence, ma valeur ajoutée, par rapport à une majorité de professionnels des études issus de formations plus commerciales. D'où la fonction que j'occupe aujourd'hui »

Etienne Krieger, Vice-Président de Navidis, Professeur à HEC

« Ce cursus très dense m'a permis de me familiariser avec l'univers de la recherche en gestion et avec la diversité des angles d'analyse susceptibles de nourrir les pratiques du marketing et de la stratégie d'entreprise. Il est idéal pour questionner le fonctionnement des organisations au-delà des outils et méthodes génériques de gestion. Si le management oscille entre art et science, je souscris pleinement à l'adage de Kurt Lewin, selon lequel rien n'est plus pratique qu'une bonne théorie »

Contacts

Assistante pédagogique

Astrid JOUSLIN DE NORAY

astrid.jouslindenoray@dauphine.fr

Tél : 01 44 05 41 23

Directeur de la formation

Denis GUIOT

DMS, bureau A103

denis.guiot@dauphine.fr