

ORGANISATION DE LA FORMATION

FORMATION INITIALE

La formation initiale est structurée en deux périodes distinctes.

1. Période d'enseignement à l'IAE Lille : Les étudiants suivent des cours théoriques et pratiques dispensés par des enseignants-chercheurs et des professionnels du secteur.

2. Période de stage en entreprise : Les étudiants effectuent un stage en entreprise, soit en France, soit à l'étranger, pour acquérir une expérience professionnelle concrète.

Exigences académiques

Projet étudiant : En L3 MCD, chaque étudiant participe à un projet étudiant de son choix, favorisant ainsi l'apprentissage par la pratique et le travail d'équipe.

Rapport de stage : Les étudiants doivent rédiger un rapport de stage suivant des exigences académiques, faisant l'analyse de leur expérience en entreprise.

ALTERNANCE

La formation en apprentissage est conçue pour offrir une **immersion professionnelle intense** tout en poursuivant les études. Le contrat d'apprentissage est établi sur une durée d'1 an.

Exigences académiques

Mémoire professionnel : Les apprentis doivent rédiger un mémoire professionnel suivant des exigences scientifiques, qui répond directement à une problématique marketing rencontrée en entreprise.

Rythme de l'alternance

Les apprentis alternent, globalement sur l'année, entre 2 semaines en entreprise et 1 semaine en présentiel à l'IAE Lille.

MODALITÉS D'ADMISSION

Le parcours est ouvert aux étudiants ayant validé un Bac +2 (120 crédits après le bac) ou un titre équivalent. Les admissions seront prononcées sur la base des critères suivants :

1. Inscription obligatoire via l'Espace Candidats de l'université.

2. Examen du dossier de candidature numérique.

3. Admission sur entretien (l'admission définitive se fera sur examen du dossier de candidature numérique et/ou entretien).

Directrice de la mention
Vanessa WARNIER

Responsables de la formation
Alex DESLÉE - Jean-François TOTI

Gestionnaires de formation
Dorianne DUJARDIN - Farida SAOUDI
l3-mcd@iaelille.fr

ÉTUDIER À L'IAE LILLE

École de management de l'Université de Lille et membre du réseau IAE France (39 écoles), l'IAE Lille combine les avantages d'une école aux valeurs de l'Université. Elle forme **des cadres de haut niveau, rapidement opérationnels et aux carrières évolutives**, dans tous les métiers de l'entreprise (management, gestion, RH, communication, commerce, distribution, achats, marketing, audit, contrôle, comptabilité, finance...).

Elle accueille chaque année près de 4000 étudiants en alternance, formation initiale ou continue, dans ses parcours de licence, master ou doctorat. Les savoirs diffusés sont enrichis par la recherche appliquée, en relation avec les entreprises, leurs pratiques et leurs objectifs de gestion. Cette étroite collaboration permet une évolution constante de nos formations et un enrichissement permanent de nos compétences.

look beyond

UNIVERSITÉ DE LILLE

Université européenne de référence, reconnue pour l'excellence de sa recherche et de sa formation, l'Université de Lille fait de la réussite étudiante une de ses préoccupations majeures et place l'insertion professionnelle au cœur de son engagement.

Adossée à une recherche de pointe, son offre de formation se veut en phase avec les évolutions des mondes socio-économique et socio-professionnel afin de contribuer aux grandes transitions de notre société et préparer chacune et chacun, tout au long de sa vie, aux compétences et métiers de demain.

inspirons demain !

IAE Lille
University school of management
www.iaelille.fr | contact@iaelille.fr
Tél. 03 20 12 34 50

Site Vieux-Lille
104, avenue du peuple belge
59043 Lille Cedex



Service Communication IAE Lille | Novembre 2025 | Document non contractuel

Campus
VIEUX-LILLE



IAE
LILLE
UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT
look beyond

L3 MCD

La L3 MCD propose 2 options distinctes, conçues pour préparer les étudiants à la poursuite d'études parmi les 5 parcours en Master Marketing-Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Chaque option offre une combinaison unique de compétences théoriques et pratiques.

Option 1 : MARKETING, STRATÉGIE CLIENT ET INNOVATION

Cette option vise à former des « ingénieurs » du marketing et de la vente, capables de développer des stratégies innovantes et durables pour répondre aux besoins des clients et aux défis du marché.

Compétences clés :

- Développement et gestion de la marque
- Négociation et gestion de la relation client
- Développement de stratégie de marketing produit et retail
- Développement commercial et gestion d'équipe

Option 2 : COMMUNICATION, DIGITAL ET DATA

Cette option se concentre sur la maîtrise des outils digitaux et l'analyse de données pour créer des campagnes efficaces et ciblées sur les médias sociaux et autres plateformes digitales.

Compétences clés :

- Utilisation d'outils graphiques et web pour la communication
- Gestion e-commerce et marketplaces
- Développement de stratégies de marketing digital
- Optimisation des campagnes marketing sur les moteurs de recherche et les médias sociaux

LICENCE 1 GESTION

L1 Gestion

L1 MGi Management et gestion à l'international

LICENCE 2 GESTION

L2 Gestion

L2 MGi Management et gestion à l'international

LICENCE 3 GESTION

L3 MGi Management et gestion à l'international

L3 Mana Management

L3 G2S Gestion et sciences sociales

L3 CD Commerce et distribution

L3 MCD Marketing, communication et digital

L3 BF Banque finance (+ prépa ATS)

L3 CCA Comptabilité, contrôle de gestion, audit



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

L3 MCD

Semestre 5

BCC 1	Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions
UE	Environnement juridique et financier - 6 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Droit social· Comptabilité et gestion financière
BCC 2	Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations et développer des savoirs spécifiques
UE	Intelligence Marketing et innovation - 6 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Stratégies d'innovation et études marketing· MétaMarketing· Business Game
UE	Option : Marketing, stratégie client et innovation - 6 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Management de la marque et durabilité· Stratégie de Négociation et relation client
UE	Option : Communication, Digital et Data - 6 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Marketing et communication sur les médias sociaux· Outils graphiques et web pour la communication
BCC 3	Exploiter les outils mathématiques et informatiques à des fins d'analyse et de prise de décision
UE	Analyse de données et sensibilisation à la recherche - 6 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Informatique et statistiques· Techniques quantitatives de gestion : Exploitation de données· Initiation à la recherche
BCC 4	S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral
UE	Langues - 3 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Langue vivante 1 : Anglais· Langue vivante 2 : Espagnol/Allemand
BCC 5	Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation
UE	Projet de l'étudiant - 3 ECTS <ul style="list-style-type: none">· Projet de l'étudiant (FI)· Projet de l'étudiant (FA)

L3 MCD

Semestre 6

BCC 1 Comprendre l'environnement des organisations pour préparer et mettre en œuvre des décisions

UE **Environnement juridique et financier - 6 ECTS**

- Droit des sociétés
- Droit et stratégies marketing

BCC 2 Mettre en œuvre les méthodes et outils de la gestion des organisations et développer des savoirs spécifiques

UE **Communication et Intelligence Marketing - 6 ECTS**

- Marketing, IA et Data science
- Communication 360° et Médias Digitaux

UE **Option : Marketing, stratégie client et innovation - 6 ECTS**

- Marketing produit et stratégie retail
- Business développement et Team management
- Marketing, Global Insights & Business Cases

UE **Option : Communication, Digital et Data - 6 ECTS**

- E-Commerce, marketplaces et Retail Media
- Search Engine Marketing
- Stratégies de marketing digital

BCC 4 S'exprimer et communiquer par écrit et à l'oral

UE **Langues - 6 ECTS**

- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol/Allemand

BCC 5 Se positionner vis-à-vis d'un champ professionnel et agir en responsabilité au sein d'une organisation

UE **Projet de l'étudiant - 9 ECTS**

- Projet de l'étudiant (FI)
- Projet de l'étudiant (FA)

UE **Professionnalisation - 9 ECTS**

- Stage
- Professionnalisation

UE **Alternance - 9 ECTS**

- Mémoire et retour d'alternance

DÉBOUCHÉS ET/OU POURSUITE D'ÉTUDES

Les diplômés de la L3 MCD, option Marketing, Stratégie Client et Innovation (MSCI) ou Communication, Digital et Data (CDD), se destinent à des fonctions variées telles que : Chargé de marketing digital · Chef de projet web ou innovation · Chargé de communication · Community Manager · Chargé d'études marketing · Chef de produit digital · Chargé de référencement (SEO/SEM) · Data Analyst · Chargé de la relation client digitale · Chargé de développement commercial...

La formation offre également la possibilité de poursuivre des études supérieures en Master, notamment à l'IAE Lille, au sein de la mention Marketing-Vente.