

Marketing et Ingénierie de la Franchise et des Entreprises en Réseau

MIFER



UHA
BUSINESS SCHOOL
Campus Colmar

1. Objectif de la formation

Le parcours MIFER s'adresse aux étudiants désireux d'atteindre un haut niveau d'expertise en marketing et ingénierie de la franchise et des entreprises en réseau.

Il vise à former des cadres d'entreprise et managers capables de concevoir, animer, développer et diriger toutes les formes de réseaux de commercialisation au niveau national et international : franchise, master franchise, coopérative, réussite d'entrepreneurs indépendants.



2. Comment ?

1

Partenariat

La Fédération Française de la Franchise soutient ce programme de master

2

Compétences pluridisciplinaires

Au terme de cette formation les étudiants sont capables de traiter une problématique de circuit de distribution dans ses dimensions stratégiques, marketing, organisationnelles, financières et juridiques.

3

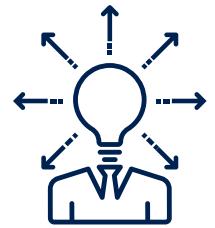
Professionnalisation

Participation annuelle aux Entretiens de la Franchise à Paris

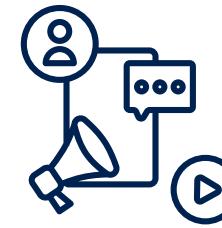
Alternance possible dès le Master 1

3. Compétences développées

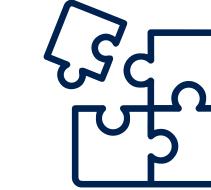
Bien que tourné sur une problématique de distribution, le cursus fait appel à la pluridisciplinarité caractéristique des sciences de gestion. Après la formation, les étudiants doivent être capables :



- Identifier le système de développement le plus stratégique



- Simuler des stratégies de développement spatial au niveau territorial
- Concevoir des outils de transmission et de contrôle du savoir-faire



- Construire des modèles économiques des entreprises en réseau
- Construire le cadre juridique d'exercice du système contractuel



- Manager un réseau d'entrepreneurs indépendants dans ses différentes phases

4. Débouchés

La spécialité prépare principalement à cinq types de métiers :



Concepteur de réseau

Animateur de réseau

Développeur de réseau

**Consultant en management ou
ingénierie des réseaux**

**Partenaires du monde de la Franchise
et des entreprises en réseau**

Mais aussi, à tous les métiers transversaux dans le domaine du marketing : responsable marketing, conseiller en stratégie marketing, responsable de promotion des ventes, responsable de point de vente...

5. Candidatures et Admission

Master 1

Le recrutement en master 1 est accessible aux étudiants ayant obtenu une **Licence Économie, Gestion et/ou AES** se fait sur dossier déposé sur la plateforme [**Mon Master**](#)

Master 2

Le recrutement en master 2 (étudiants n'ayant pas suivi le Master 1 marketing, vente à l'(UHA BS) se fait sur **dossier** déposé sur la plateforme [**eCandidat**](#) :

Pour les étudiants titulaires d'une première année de master dans le domaine **Économie / Gestion / Marketing**.

Reprises d'études, autres situations

Si vous ne possédez pas le diplôme requis, merci de compléter le dossier de **demande de validation des acquis**.

La validation des acquis est une démarche qui vise à reconnaître les connaissances acquises lors des différents parcours d'études, ainsi que la valeur formative des expériences professionnelles.

Elle permet aux candidats d'accéder à une formation alors qu'ils ne possèdent pas le diplôme exigé.

5. Contact

Responsable du Master

Saloua BENNAGHMOUCH MAIRE
mifer.business-school@uha.fr

UHA Business School
Université de Haute-Alsace

Campus du Grillenbreit
32 rue du Grillenbreit
68008 Colmar Cedex





UHA
BUSINESS SCHOOL
Campus Colmar

www.business-school.uha.fr