

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13253**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER Master à finalité Professionnelle Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et vente Spécialité :

Management des réseaux commerciaux [FI/FA]

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne, Ministère chargé de l'enseignement supérieur	Président de l'université de Paris XII, Le Recteur, Recteur de l'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

300 Spécialités plurivalentes des services, 312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'objectif du Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Marketing et vente, Spécialité Management des réseaux commerciaux [FI/FA] est de former des responsables commerciaux de haut niveau, aptes à mettre en oeuvre les stratégies commerciale et marketing de leur entreprise. Les apprenti(e)s du master seront en mesure de valoriser leurs capacités d'adaptation, d'analyse et de proposition. La spécialité offre également la possibilité aux étudiant(e)s de renforcer leurs compétences autour de quatre axes de spécialisation :

- Marketing opérationnel et marketing
- Management de Réseaux commerciaux
- Management de projets transverses
- Business plan

La formation, par le biais de méthodes pédagogiques multiples, vise à apporter aux étudiant(e)s à développer le travail collectif.

A l'issue du Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Marketing et vente, Spécialité Management des réseaux commerciaux [FI/FA], le diplômé est capable de :

- Maîtriser l'écosystème du marketing dans les entreprises : fonctions, mission et organisations.
- Concevoir et piloter la mise en oeuvre de la politique commerciale et de la politique marketing opérationnel.
- Comprendre le fonctionnement et les enjeux de la vente multicanal.
- Maîtriser et piloter l'interface entre les directions marketing et les directions commerciales avec les unités opérationnelles.
- Savoir manager un projet en mode transverse.
- Savoir mesurer et contrôler la performance commerciale.
- Concevoir l'élaboration d'un modèle d'affaire.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- Hautes technologies
- Services
- Grande consommation
- Production industrielle
- Conseil
- Santé
 - Responsable marketing opérationnel
- Chef de projet marketing opérationnel
- Business Developer
- Assistant Développement concept/univers
- Manager commercial
- Chef de marché
- Responsable du développement d'enseignes

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1506 : Marchandisage

D1509 : Management de département en grande distribution

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

L'étudiant(e) titulaire d'un master 1 des domaines :

Droit, Gestion, des Sciences et de l'informatique (Université ou Ecole). La formation continue s'adresse aux adultes désirant reprendre leurs

études et dont leur dernier diplôme, en formation Initiale, date de 2 ans ou plus.
attestant qu'il ou elle maîtrise les matières fondamentales d'un niveau de master 1 de Marketing et vente,
et,
que le ou la candidat(e) ait eu(e) un score de 700 minimum au TOIEC ou de 400 minimum au TOEFL (le ou les scores devant avoir été acquis depuis moins de trois ans)
peut accéder à la deuxième année dès lors qu'il ou elle a satisfait aux conditions d'admission propres à la commission pédagogique de l'IAE Gustave Eiffel de l'UFR de Sciences Economiques et de Gestion.
En cas de formation par apprentissage, le ou la candidat(e) devra avoir été recruté(e) par une entreprise en contrat d'apprentissage après la sélection universitaire

L'octroi du diplôme s'effectue après une formation en 4 semestres de M1 et de M2 décrits ci-dessous :

Descriptif des composantes de la certification :

Master 1 – semestres 1 et 2 – 60 ECTS

UE 1 : Fondamentaux Gestion (11 ECTS)

UE 2 : Marketing (17 ECTS)

UE 3 : Environnement d'entreprise (8 ECTS)

UE 4 : Marketing et Management (24 ECTS)

Master 2 – semestres 3 et 4 – 60 ECTS

Marketing opérationnel et marketing (15 ECTS) :

- L'Écosystème du marketing dans les organisations
- Marketing du point de vente
- Marketing digital
- Communication média et hors média
- Promotion des ventes
- Marketing direct
- Fondements du géomarketing
- Marketing opérationnel étendu
- Analyses des données d'enquêtes

Management des réseaux commerciaux (15 ECTS) :

- Organisation logistique
- Gestion multicanale
- Organisation du réseau commercial
- Partenaires du réseau
- Mesure et suivi de la performance commerciale
- Gestion des systèmes d'information
- Système d'information marketing

Management de projets transverses (15 ECTS) :

- Négociation
- Management de projet
- Management des acteurs projet
- Management d'équipe

Business développement (15 ECTS) :

- Développer son entreprise en réseau, Business plan
- Environnement juridique des affaires
- Ethiques des affaires
- Entrepreneurat
- E-commerce

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) Les candidats à la formation en apprentissage doivent être ressortissants de l'Union européenne ou détenteurs d'un permis de travail à temps plein. Pour un premier contrat d'apprentissage, ils doivent être âgés de moins de 26 ans à la date de sa signature.

Après un parcours de formation continue	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur) Un dossier de candidature spécifique à la formation continue est en ligne sur : http://www.iae.univ-paris12.fr/formation/continue
En contrat de professionnalisation	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Cette formation est accessible via : - la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-906 du 23 août 1985) Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique. - la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002) Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation. Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	Laboratoires de recherche partenaires : - Institut de Recherche en Gestion (IRG), Équipe d'accueil n° 2354 Accords universitaires partenaires : - Programmes d'échanges européens Erasmus-Socrates, pour les étudiant(e)s inscrit(e)s en formation à temps plein en M1 - Haut Collège Économique (HCE) de Moscou - Université de Galatasaray d'Istanbul - Alliance stratégique des universités de Lima au Pérou - Université de Yokohama au Japon - Programmes MICEFA et CREPUQ3 - Membre du réseau EDUGESTION, porté par Campus France

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master publié au JO du 27 avril 2002

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté ministériel du 7 juillet 2009 relatif aux habilitations de l'Université Paris XII à délivrer des diplômes nationaux de master

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.u-pec.fr/pratiques/universite/observatoire-etudiant/enquetes-d-insertion-professionnelle-336228.kjsp?rh=1181035608921>

Autres sources d'information :

<http://www.iae.u-pec.fr/>

<http://fseg.u-pec.fr/>

IAE Gustave Eiffel

Faculté de sciences économiques et gestion

Université Paris-Est Créteil Val de Marne

Statistiques

Lieu(x) de certification :

Université Paris-Est Créteil Val de Marne

61, avenue du Général de Gaulle

94010 Créteil Cedex France

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Institut d'Administration des Entreprises (IAE) Gustave Eiffel Mail des Mèches

61, avenue du Général de Gaulle

94010 Créteil Cedex France

Historique de la certification :

Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501

Management des réseaux commerciaux (ex. « Marketing et management des réseaux commerciaux »)