

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28101**

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 Marketing, vente

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Université de Caen Normandie

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Président de l'université de Caen, Recteur d'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Cette formation a pour objectif de répondre aux besoins des organismes recherchant des cadres spécialisés dans le domaine marketing, digital, commercial, et distribution formés pour être capable de mettre en œuvre une stratégie marketing, digitale, social-média, commerciale et d'encadrer des équipes de vente. Les étudiants acquièrent une connaissance approfondie de toutes les facettes du marketing : de l'élaboration de la stratégie à la promotion des ventes, en passant par la maîtrise des enjeux du marketing digital, des stratégies « social média » et de la distribution.

A l'issue de cette formation, les étudiants sont donc en mesure de :

- Maîtriser les enjeux du marketing digital et social media
- Élaborer une stratégie et un plan marketing,
- Diagnostiquer et analyser l'environnement,
- Réaliser des études de marché et prévoir la demande,
- Développer la politique marketing d'un producteur, d'une entreprise de services ou d'un distributeur,
- Comprendre les comportements des consommateurs,
- Segmenter les marchés et choisir les cibles,
- Élaborer le positionnement,
- Définir la stratégie produit,
- Concevoir et développer une stratégie de services en intégrant les enjeux de « l'expérience client »
- Choisir et animer les circuits de distribution et maîtriser le « retailing mix » et les enjeux du cross canal
- Manager et piloter une force de vente,
- Construire une stratégie de communication,
- Maîtriser les évolutions des nouvelles tendances de consommation

Le Master Marketing, vente vise à former des professionnels capables de :

- Promouvoir dans l'entreprise l'état d'esprit marketing
- Identifier les leviers de croissance sur des marchés très concurrentiels
- Concevoir et développer une stratégie marketing
- Comprendre et maîtriser les enjeux relatifs à la décision marketing dans un contexte de big data
- Mettre en œuvre une stratégie social média au travers de la maîtrise des leviers du digital : web, media sociaux, mobile
- Développer un mix efficace pour un fabricant, une entreprise de services ou un distributeur
- Encadrer des équipes marketing

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

Les secteurs d'activité représentant les débouchés principaux des diplômés sont :

- La grande distribution
- Les entreprises du secteur agro-alimentaire
- L'Industrie manufacturière
- L'Immobilier
- Les Services aux entreprises
- La banque et l'assurance
- Les agences marketing et communication
- Les organismes publics (villes, offices de tourisme, comité départemental...)
- Les organismes de formation
 - Responsable marketing
- Responsable commercial
- Chef des ventes
- Responsable export
- Chef de secteur
- Chef des ventes
- Chef de groupe marketing

- Chef de produit
- Assistant chef de produit
- Category Manager
- Consultant marketing
- Responsable marketing et communication
- Responsable communication
- Chef de projet marketing
- Assistant chef de projet marketing
- Brand Manager,
- Chef de Projet Innovation
- Chargé d'études marketing
- Consumer Insight Manager
- Responsable e-commerce
- Chef de Projet Webmarketing
- Traffic Manager
- Responsable de l'affiliation
- Responsable e-CRM
- Chef de Projet Marketing Digital,
- Community Manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1704 : Management relation clientèle

M1703 : Management et gestion de produit

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le Master est organisé en quatre semestres sur deux années.

Le Master 1 est ouvert aux personnes titulaires d'une Licence (180 ECTS) dans le domaine de la gestion et du management : IAE, AES, Sciences-économiques, etc.

Le Master 2 est ouvert aux personnes titulaires d'une première année de Master (240 ECTS) dans le domaine de la gestion et du management : IAE, AES, Sciences-économiques, Informatique, sciences physiques, Electronique, Sciences du vivant...

Master 1

SEMESTRE 1 : UE1. Semaine d'intégration - 4 ECTS / UE2. Enseignements d'intégration -10 ECTS / UE 3. Statistiques appliquées et méthodologie - 8 ECTS / UE 4. Développement personnel et professionnel - 8 ECTS

SEMESTRE 2 : UE5. Enseignements communs - 10 ECTS / UE6. Enseignements semi-transversaux 10 ECTS / UE7. Enseignement de spécialité 10 ECTS

Master 2

SEMESTRE 3 : UE1.Analyse du marché - 9 ECTS / UE2. Fonctions opérationnelles - 12 ECTS / UE3.Décision et pilotage des actions marketing 9 ECTS

SEMESTRE 4 :

UE4. Ethno marketing et tendances dans la consommation 4 ECTS / UE5. Marketing Applications - Internet of Experience - Data Science - Machine Learning - Emotional Intelligence - Virtual Assistant - Digital Creative 9 ECTS / UE6 Construire une stratégie communautaire - produire des contenus web - Maîtriser son utilisation des réseaux sociaux et des outils SAS - 5 ECTS / UE7. Stage 12 ECTS

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants du Master : enseignants chercheurs, enseignants vacataires
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants du Master : enseignants chercheurs, enseignants vacataires
En contrat de professionnalisation	X	Enseignants du Master : enseignants chercheurs, enseignants vacataires
Par candidature individuelle	X	Enseignants du Master : enseignants chercheurs, enseignants vacataires
Par expérience dispositif VAE	X	Commission de validation des acquis présidée par un Professeur des Universités et composée de 50% de professionnels

Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	Possibilités de séjour d'études à l'étranger dans le cadre d'échanges inter-universitaires et de programmes européens.

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

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

Arrêté d'accréditation du 7 février 2017 Master Marketing, vente

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret n° 2002-590 du 24 avril 2002 relatif à la validation des acquis de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur (publié au JO n° 98 du 26 avril 2002)

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Inscrits

2013/2014 : 43

2014/2015 : 45

2015/2016 : 51

2016/2017 : 60

Diplômés

2013/2014 : 42

2014/2015 : 45

https://www.unicaen.fr/observatoire_unicaen/resultats/resultatsms2.html#global

Autres sources d'information :

www.iae.unicaen.fr

www.iae-france.fr

Site UNICAEN

Lieu(x) de certification :

Université de Caen Normandie

Esplanade de la Paix

CS 14032

14032 CAEN Cedex

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

IAE

3 rue Claude Bloch

CS 25160

14075 CAEN Cedex 5

Historique de la certification :

Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501

1995 DESUP Marketing opérationnel,

Arrêté d'habilitation du 10 octobre 2000 DESS Mercatique opérationnelle,

Arrêté d'habilitation du 14 janvier 2005 Master Sciences de gestion et du management spécialité Marketing,

Arrêté d'habilitation du 16 septembre 2008 Master Management spécialité Marketing,

Arrêté d'habilitation du 5 mars 2012 Master Management spécialité Marketing,

Certification précédente : [Management spécialité Marketing](#)