

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28356**

### 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	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne, Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM)	Le Président de l'Université, Le Recteur de l'Académie

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1967)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312m Commerce, vente, 312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

- Assurer l'interface entre les créatifs et les responsables marketing
- gérer le développement commercial de l'unité et la relation de service avec les clients
- administrer les ventes (prévisions, reporting, mesure des résultats)
- analyser et interpréter les études de marchés et les tendances
- animer un réseau commercial

#### **A l'issue du parcours Innovation Design & Luxe, le diplômé est capable de :**

- Développer la stratégie marketing, merchandising ou retail pour accompagner la création et le développement de nouveaux produits
- Gérer l'identité d'une marque et coordonner les activités marketing d'une maison de luxe ou d'une entreprise créative tout en maîtrisant les techniques de gestion, de conception innovante et la connaissance approfondie du secteur du luxe
- Accompagner les projets de développement des nouveaux produits d'entreprises recherchant une montée en gamme ou d'une maison de luxe
- Développer de nouveaux outils de gestion et améliorer les processus de production, de qualité et de logistique des entreprises

#### **A l'issue du parcours Marketing et Management des services le diplômé est capable de :**

- Elaborer une offre de services compétitive, innovante et omni-canal dans une organisation prestataire de services, réaliser sa communication et sa commercialisation et en évaluer les résultats
- Gérer des projets d'innovation de service : conception, développement, évaluation
- Gérer la qualité de service et de l'expérience client: enquête de satisfaction, gestion de la relation client, traitement des réclamations, web 2.0
- Gérer des ressources humaines et notamment une équipe de travail en front office (attitudes et comportement, motivation ...)
- Concevoir, améliorer et piloter des processus de production de service et des parcours clients

#### **A l'issue du parcours Ingénieur d'Affaires, le diplômé est capable de :**

- Négocier des solutions d'affaires
- Mettre en œuvre et suivre des projets commerciaux
- Contribuer à la définition de la politique commerciale
- Gérer l'équipe de vente avec une capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion
- Gérer les interfaces avec les directions (marketing, stratégie, finance, fabrication)
- Développer une gestion globale des affaires, une optimisation des référencements et des opérations promotionnelles internationales, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients/fournisseurs

#### **A l'issue du parcours Chef de Produit en apprentissage et en formation initiale, le diplômé est capable de :**

- Maîtriser l'analyse d'une situation concurrentielle et de la performance des produits et des marques
- Maîtriser la stratégie digitale de la marque
- Formuler un positionnement, élaborer une stratégie marketing et concevoir le plan d'actions marketing
- Formuler une stratégie de déploiement de la marque à l'international en comprenant l'ensemble des enjeux
- Contrôler l'efficacité des actions marketing
- Piloter une gamme de produits en coordonnant et fédérant les interlocuteurs internes et externes
- Piloter le développement de nouveaux produits et coordonner des projets d'innovation
- Travailler en équipe dans une fonction marketing ;
- Travailler en anglais dans une fonction marketing.

#### **A l'issue du parcours Management Opérationnel des Réseaux Commerciaux, le diplômé est capable de :**

- Piloter la mise en œuvre d'une stratégie marketing et d'une politique commerciale au sein des réseaux commerciaux
- Concevoir et développer des innovations commerciales
- Gérer les enjeux de la vente multicanal
- Manager un projet en mode transverse
- Mesurer et contrôler la performance commerciale

### **A l'issue du parcours Géomarketing, le diplômé est capable de :**

- Etablir des stratégies de développement territorial pour les activités de distribution et de service
- Réorganiser les réseaux de distribution (fusion, restructuration, joint-venture)
- Délimiter, cartographier et analyser les zones de chalandises d'activités commerciales
- Déterminer les lieux d'implantation optimale de points de vente et de service
- Composer un marketing-mix efficace en fonction des variables espace et temps
- Gérer des projets liés aux systèmes d'information géographique et aux bases de données spatiales

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

L'offre de formation en 2ème année est constituée de 6 parcours différenciés, tant dans leurs contenus que leurs débouchés :

- M2 Innovation Design & Luxe
- M2 Marketing et management des services
- M2 Ingénieurs d'affaires
- M2 Chef de produit
- M2 Management opérationnel des réseaux commerciaux
- M2 Géomarketing
- Chef de produit, de gamme ou de collection
- Acheteur, responsable des ventes, responsable identité visuelle dans le secteur du luxe
- Cadre des départements marketing stratégique et opérationnel
- Responsables d'unités de commercialisation/production de services
- Responsables qualité de services et satisfaction clients
- Responsable / Chef de projet marketing opérationnel
- Responsable de l'animation d'un réseau commercial
- Chargé de développement denseignes
- Chargé du développement de concept / univers
- Ingénieur d'affaires
- Commercial grand compte
- Ingénieur technico-commercial
- Chef de marché
- Commercial export...
- Responsable géomarketing

### **Codes des fiches ROME les plus proches :**

**M1703** : Management et gestion de produit

**M1705** : Marketing

**M1707** : Stratégie commerciale

**M1704** : Management relation clientèle

**D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises

### **Modalités d'accès à cette certification**

#### **Descriptif des composantes de la certification :**

Master 1 - Marketing, vente - Université Paris-Est Marne-la-Vallée : (60 ECTS)

UE 1 : Fondamentaux de la gestion (7 ECTS)

UE 2 : Communication et méthodologie (8 ECTS)

UE 3 : Marketing banque (8 ECTS)

UE 4 : Optionnelle (7 ECTS)

UE 5 : Fondamentaux de la gestion et anglais (10 ECTS)

UE 6 : Marketing (6 ECTS)

UE 8 : Travail d'étude et de recherche (8 ECTS)

UE 9 : Stage ou apprentissage (2 ECTS)

Master 1 - Marketing, vente - Université Paris-Est Créteil : (60 ECTS)

UE 1 : Fondamentaux de la gestion (15 ECTS)

UE 2 : Langues et professionnalisation (10 ECTS)

UE 3 : Outils d'aide à la décision (5 ECTS)

UE 4 : Outils d'aide à la décision marketing (9 ECTS)

UE 5 : Langues et professionnalisation (7 ECTS)

UE 6 : Spécialisation Marketing (12 ECTS)

UE 7 : Stage ou apprentissage (2 ECTS)

Master 1 : Géomarketing - Université Paris-Est Créteil : (60 ECTS)

U.E.1 : Management (19 ECTS)

U.E.2 : Géomatique (13 ECTS)

U.E.3 : Fondamentaux du géomarketing (15 ECTS)

U.E.4 : Analyse et traitement des données 1 (13 ECTS)

Master 2 : Innovation Design & Luxe (60 ECTS)

UE 1 : Marketing du Luxe (9 ECTS)

UE 2 : Stratégie du luxe (7 ECTS)  
 UE 3 : Approche socioculturelle du luxe (7 ECTS)  
 UE 4 : Approche professionnelle (7 ECTS)  
 UE 5 : Gestion et innovation (7 ECTS)  
 UE 6 : Design (4 ECTS)  
 UE 7 : Approfondissement du luxe (7 ECTS)  
 UE 8 : Mémoire stage ou apprentissage (12 ECTS)  
 Master 2 : Marketing et management des services (60 ECTS)  
 UE 1 : Management de la production (11 ECTS)  
 UE 2 : Marketing des services et innovations (14 ECTS)  
 UE 3 : Outils de professionnalisation (5 ECTS)  
 UE 4 : Marketing des services et gestion de la relation clients (8 ECTS)  
 UE 5 : Management des services (7 ECTS)  
 UE 6 : Mémoire et pratiques professionnelles (10 ECTS)  
 UE 7 : Outils de professionnalisation (5 ECTS)  
 Master 2 : Ingénieur d’Affaires (60 ECTS)  
 U.E.1 : Vente, négociations et achats (18 ECTS)  
 U.E.2 : Environnement des Affaires (14 ECTS)  
 U.E.3 : Solution d’Affaires (8 ECTS)  
 U.E.4 : Pratiques Professionnelles (20 ECTS)  
 Master 2 : Chef de Produit (60 ECTS)  
 La formation en apprentissage propose les UEs suivants :  
 UE 1 : Développement des « personal skills » (15 ECTS)  
 UE 2 : Connaissance, croissance et développement des affaires (14 ECTS)  
 UE 3 : Management et développement de produit (10 ECTS)  
 UE 4 : Gestion opérationnelle du produit auprès des partenaires (9 ECTS)  
 UE 5 : Pratiques professionnelles (12 ECTS)  
 La formation initiale propose les UEs suivants :  
 UE 1 : Chef de produit (15 ECTS)  
 UE 2 : Analyse des marchés (15 ECTS)  
 UE 3 : Marketing opérationnel (10 ECTS)  
 UE 4 : Pratiques professionnelles (20 ECTS)  
 Master 2: Management Opérationnel des Réseaux Commerciaux  
 UE 1 : Marketing opérationnel (14 ECTS)  
 UE 2 : Management des réseaux commerciaux (9 ECTS)  
 UE 3 : Management de projets transverses (7 ECTS)  
 UE 4 : Business développement Marketing (10 ECTS)  
 UE 5 : Projet professionnel (20 ECTS)  
 Master 2 : Géomarketing (60ECTS)  
 U.E.1 : Fondamentaux du géomarketing (11 ECTS)  
 U.E.2 : Méthodologie : théorie et outils (13 ECTS)  
 U.E.3 : Applicatifs du géomarketing (11 ECTS)  
 U.E.4 : Pratiques professionnelles (25 ECTS)

**Validité des composantes acquises : non prévue**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	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)
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)
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	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

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

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Certifications reconnues en équivalence : Mention de Master co-accréditée UPEC & UPEM	

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 16 juillet 2015 accréditant l'Université de Paris-XII en vue de la délivrance de diplômes nationaux  
Arrêté du 25 Avril 2002 publié au JO du 27 Avril 2002

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

Arrêté du 16 juillet 2015 accréditant l'Université de Paris-XII en vue de la délivrance de diplômes nationaux  
Arrêté du 25 Avril 2002 publié au JO du 27 Avril 2002

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

##### Autres sources d'information :

[www.iae-eiffel.fr](http://www.iae-eiffel.fr) - [www.u-pec.fr](http://www.u-pec.fr) - [www.u-pem.fr](http://www.u-pem.fr)

##### Lieu(x) de certification :

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne : Île-de-France - Val-de-Marne ( 94) []

Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM) : Île-de-France - Seine-et-Marne ( 77) []

##### Université Paris-Est Créteil Val de Marne - UPEC

61, avenue du Général de Gaulle

94010 Créteil Cedex France

##### Université Paris-Est Marne la Vallée - UPEM

5, Bouvard Descartes

77454 Marne la Vallée cédex 2

##### 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

##### Université Paris-Est Marne la Vallée

5, Boulevard Descartes

77545 Marne la Vallée Cedex 2

##### Historique de la certification :

Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501