

Master Droit, Économie, Gestion, Mention Stratégie et Marketing, Spécialité Marketing

RNCP10635 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1403, M1701, M1702, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le diplôme permet d'accéder aux fonctions suivantes :

- Direction d'un département marketing
- Direction d'un département études marketing
- Responsabilité d'un produit, d'une marque, d'une gamme
- Responsabilité d'un service promotion
- Responsabilité d'un service commercial
- Responsabilité d'un service clients
- Responsabilité des achats
- Conseil en marketing...

Dans le cadre de ces fonctions, le diplômé peut :

- organiser et mettre en œuvre des actions de marketing,
- développer des analyses concernant les marchés visés,
- négocier des contrats,
- participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise,
- diriger un service ou une équipe...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Compétences transversales

Trois niveaux proposés : I (initiation) = réalisation de l'activité avec de l'aide ; U (utilisation) = réalisation de l'activité en autonomie ; M (maîtrise) = capacité à transmettre, voire à former à l'activité et la faire évoluer.

Compétences organisationnelles :

- Gérer de produits et des variables du mix marketing (M)
- Analyser des données liées aux études de marché (M)
- Définir une politique marketing (U)
- Définir une stratégie marketing (U)

- Préparer et mettre en œuvre un plan marketing (U)
- Travailler en autonomie (M).
- Utiliser les technologies et les logiciels liés au marketing (M).
- Effectuer une recherche d'information (M).
- Mettre en œuvre un projet (M).
- Négocier et monter des contrats commerciaux (M).

Compétences relationnelles :

- Communiquer (M) : rédiger clairement, préparer des supports de communication adaptés oraux et écrits, prendre la parole en public et commenter des supports.
- Travailler en équipe (M) : s'intégrer, se positionner, collaborer dans un contexte de mission professionnelle et de production en groupe.
- S'intégrer dans un milieu professionnel (M) : identifier ses compétences et les communiquer, situer une entreprise ou une organisation dans son contexte socio-économique, identifier les diverses fonctions d'une organisation, se situer dans un environnement hiérarchique et fonctionnel, respecter les procédures, la législation et les normes de sécurité
- Entretenir et développer un réseau de relations professionnelles (U)

2. Compétences scientifiques générales

- Traiter une problématique, construire et développer une argumentation, hiérarchiser les informations, interpréter les résultats, élaborer une synthèse (U).
- Connaître et respecter les normes de présentation d'un travail scientifique (M)
- Faire preuve de capacité d'abstraction, d'analyse et de synthèse (U)
- Analyser une situation complexe (U)
- Intégrer les concepts et théories de gestion dans un contexte de recherche-action professionnelle (U)

3. Compétences disciplinaires spécifiques

- Gérer un service marketing et prendre en charge les relations avec les autres fonctions de l'entreprise et les prestataires de services habituels (M).
- Préparer un plan marketing (M).
- Réaliser les produits et supports de communication écrits, visuels et audiovisuels (M).
- Développer un réseau de partenaires et suivre les informations sectorielles, réglementaires, techniques et celles des médias (M).
- Définir une politique de marketing (U).
- Définir une stratégie marketing (U).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Activités de sièges sociaux (70.10Z)
- Conseil pour les affaires et autres conseils en gestion (70.22Z)
- Activités des agences de publicité (73.11Z)
- Etudes de marchés et sondage (73.20Z)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Marketing, stratégie commerciale, direction commerciale, relations clients banque/finance, management de magasins de détail, management en force de vente, relations technico-commerciales, développement et promotion publicitaire, élaboration d'un plan média, études et perspectives socio-économiques, analyse de tendance...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Non

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-poitiers.fr/>

Université de Poitiers

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10635/>