

Droit, économie, gestion mention marketing spécialité management de la distribution

RNCP11335 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1509, M1705, M1704, M1703, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Rennes I
<http://www.univ-rennes1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

La spécialité « Management de la distribution » du master marketing de l'université de Rennes 1 vise à former des jeunes aux différents métiers existant au sein de réseaux de points de vente ou d'unités de services, réseaux qui se développent de plus en plus sur le territoire français ainsi qu'à l'étranger.

On dénombre par exemple plus d'un millier de réseaux de franchise en France, rassemblant plus de 43000 unités franchisées (source : Fédération Française de la Franchise 2007), auxquels s'ajoutent tous les autres réseaux de commerce associé, etc.

Deux métiers principaux sont spécifiquement visés :

- "Animateur de réseau", en réponse à la demande croissante des opérateurs de réseaux cherchant des salariés capables d'assurer l'interface entre le siège de l'entreprise et les points de vente ou unités de service, capables de transmettre le savoir-faire et contrôler l'uniformité des pratiques,
- "Développeur de réseau", en réponse à la demande des opérateurs de réseaux cherchant des salariés aptes à trouver de nouvelles localisations et recruter des nouveaux partenaires pour accroître la densité du réseau en insistant sur les aspects attractifs d'appartenir à un réseau national ou international.

D'autres postes pourront être visés dans les départements franchise, marketing, formation des réseaux, category manager.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

- Maîtriser la « culture réseau », c'est-à-dire les pratiques des opérateurs de réseaux et celles des partenaires
- Connaître les différentes formes de réseaux existantes (franchise, succursalisme, etc.) et leurs avantages et leurs inconvénients
- Comprendre les stratégies de développement des réseaux, tant au niveau national (localisation) qu'au niveau international (internationalisation)
- Bien appréhender les relations entre l'opérateur du réseau et ses partenaires
- Appréhender les aspects juridiques des contrats de franchise, etc.

- Comprendre comment formaliser et transmettre le savoir-faire de l'opérateur du réseau
- Se confronter aux problématiques de management fréquentes dans les réseaux

Principales compétences transversales

Traitement de l'information

- Produire du sens à partir de données brutes
- Contextualiser l'information et la mettre en perspective
- Trier, synthétiser et hiérarchiser l'information
- Mémoriser l'information

Résolution de problème

- Traiter et résoudre des problèmes complexes
- Adopter une approche interdisciplinaire

Conduite de projet

- Concevoir et planifier son travail et celui de ses équipes
- Organiser, coordonner et conduire le travail au sein d'un collectif

Expression orale

- Écouter pour comprendre et analyser
- Argumenter et défendre pour convaincre
- Exposer et prendre la parole en public

Expression écrite

- Rédiger pour produire des rapports de synthèse et des recommandations
- Sélectionner et organiser logiquement les idées

Communiquer en anglais

Autres compétences transversales – en termes de savoir-être

- Sens de l'écoute et des relations humaines
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Esprit critique
- Créativité et rigueur
- Ouverture d'esprit
- Charisme et aisance relationnelle
- Culture du résultat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Environnement professionnel

- Réseaux de points de vente et réseaux d'unités de service
- En franchise, en commission-affiliation, en concession, en partenariat, en succursalisme, etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Débouchés

- Animateur de réseau
- Développeur de réseau
- Responsable franchise du réseau
- Responsable marketing du réseau
- Responsable formation du réseau
- Responsable communication du réseau

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 071 €
Familles professionnelles (FAP)	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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 060
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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 R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants de l'université et professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

oui

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury votée par l'Université

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

http://www.igr.univ-rennes1.fr/formations.php?id_formation=22

[www.rennes1](http://www.rennes1.fr)

<http://soie.univ-rennes1.fr/>

http://www.igr.univ-rennes1.fr/accueil/index_fr.htm

Université Rennes 1

Service Orientation Insertion Entreprise

Institut de Gestion de Rennes

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11335/>