

Master à finalité Professionnelle Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et vente Spécialité : Management des réseaux commerciaux [FI/FA]

RNCP13253 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 300
Code(s) ROME	D1506, D1509, D1406, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Hautes technologies
- Services
- Grande consommation
- Production industrielle
- Conseil
- Santé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable marketing opérationnel
- Chef de projet marketing opérationnel
- Business Developer
- Assistant Développement concept/univers
- Manager commercial
- Chef de marché
- Responsable du développement d'enseignes

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)	2 868 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	14 828
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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>

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

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.

COMPOSITION DU JURY — VAE

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.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13253/>