

à finalité professionnelle Domaine Droit Economie

Gestion Mention Marketing Spécialité Vente et Distribution

RNCP14572 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1504, D1506, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Pierre Mendès France Grenoble II (UPMF)

<http://www.upmf-grenoble.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées par la formation sont les suivantes:

- Développer les produits dans les magasins (pour un chef de secteur dans une entreprise industrielle, fournisseur de la distribution):
 - il développe le chiffre d'affaires de sa catégorie dans les points de vente dont il a la charge.
 - il réalise un pilotage très précis des indicateurs de performance.
 - il suit l'activité commerciale de manière hebdomadaire avec les indicateurs du marché.
 - il fait remonter toutes les informations auprès du service marketing / vente (prix de cession, marges, cadenciers, nouveaux référencements).

Des contraintes spécifiques dans l'exercice de ce type d'activité existent: le chef de secteur effectue beaucoup de visites de magasins sur des zones géographiques assez étendues, d'où de nombreux déplacements en voiture.

- Commercialiser les produits d'un rayon dans un hypermarché (pour un manager de rayon):
 - il anime l'équipe de son rayon et applique la politique de management de l'enseigne de distribution.

Il existe des contraintes spécifiques dans l'exercice de ce type d'activité liées aux conditions de travail mais aussi aux capacités physiques (par exemple: réception de marchandises tôt le matin, des inventaires tard le soir et de nombreux déplacements au sein du magasin).

- Gérer les opérations liées au partenariat entre fournisseur et distributeur (pour un trade marketer)
 - Il coordonne et assure le suivi des actions promotionnelles et de trade marketing, en liaison étroite avec les clients et les équipes marketing et commerciales.
 - Il assure la liaison entre le service marketing et la force de vente déployée dans les magasins.

Cette activité n'est accessible en général qu'aux personnes qui ont occupé des postes de commerciaux sur le terrain, preuve de leurs compétences dans la gestion de la relation client avec les responsables de magasins qui représentent des clients.

- Optimiser l'assortiment dans un souci de rentabilité et de construction de l'offre en linéaire (pour un category manager):

Il a une double responsabilité sur un secteur de marché et une filière de produits:

- étudier tous les acteurs de son segment de marché : (consommateurs, clients, concurrence),
- élaborer, mettre en œuvre et optimiser des concepts novateurs au travers des différents éléments du mix marketing.
- développer une expertise produit auprès des fournisseurs,
- gérer son budget marketing,
- collaboration avec les équipes commerciales,

Ce métier n'est accessible en général qu'aux personnes qui ont occupé des postes de commerciaux sur le terrain.

- Animer les équipes commerciales en assurant plusieurs missions (pour un commercial dans une entreprise industrielle):
- Il assiste les équipes en place dans la réponse aux appels d'offres
- Il assure le suivi commercial et administratif des comptes clients et des dossiers d'affaires d'affaires
- Il effectue des opérations de mailings et de phonings
- Il recherche analyse et met en forme les informations
- Il participe à l'organisation des rendez-vous et événements (salons ...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences ou capacités attestées par la formation sont les suivantes:

- - savoir optimiser le référencement des produits en magasin, de la mise en avant des produits et du gain de linéaire ou du merchandising;
- -être en mesure de préconiser des solutions après l'analyse de résultats;
- -maîtriser le management (formation, gestion des compétences sur le court terme, le moyen terme et le long terme ainsi que le plan de carrière);
- -savoir mener une politique commerciale (promotions, opérations saisonnières);
- -savoir gérer un chiffre d'affaires, la marge et la rentabilité d'un rayon ;
- -maîtriser les différents aspects de la gestion financière du rayon et notamment l'exigence d'un retour sur investissement formulée chaque jour par la direction des magasins;
- -savoir négocier des accords, l'achat de prestations, le suivi du budget et le "reporting";
- -maîtriser le cadre du partenariat fournisseur/distributeur (le choix des clients et la structure des catégories de produits, l'offre et le linéaire en cohérence avec la catégorie, le management de l'assortiment optimal pour le magasin, les adaptations et la construction du linéaire) ;
- -maîtriser les techniques de qualification et d'enrichissement des fichiers (techniques de collecte, techniques d'analyse de données, recherche de nouveaux contacts dans les sociétés, gestion de la relation client, organisation d'événements).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut exercer dans des entreprises: dans des contextes divers : centrales d'achats, nouveaux formats de magasins dans la distribution, industrie agro-alimentaire fournisseurs de la grande distribution, agences locales de Banques et assurances, Immobilier, SSII.

La spécialité va étendre son partenariat au-delà des enseignes de grande distribution alimentaire : les grandes surfaces spécialisées dans le bricolage, le textile, hifi-video ,web-marketing, multicanal continuent à ouvrir des points de vente qui sont des viviers d'emplois pour nos étudiants.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut exercer en tant que cadre de la vente et de la distribution pour occuper les fonctions suivantes :

- -responsable de magasin,
- -chef de secteur, commercial,
- -category manager,
- -trade marketer,
- -merchandiser

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 2 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 966 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)	12 045
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14572/>