

Gestion Mention Management des organisation Spécialité Marketing et pratiques commerciales

RNCP15974 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1703, E1401
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Université Panthéon Sorbonne - Paris 1

<http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse des marchés et diagnostic.

Réalisation des études de marché : qualitatives et quantitatives (construction des projets de recherche, choix des outils, organisation de la collecte des données et traitement)

Formulation d'une stratégie marketing au plan national et international.

Elaboration des plans de marketing.

Gestion des marques.

Choix de lancement de produits.

Proposition de politiques tarifaires.

Construction et mise en œuvre d'un plan de communication.

Sélection des canaux de distribution.

Administration des ventes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtrise :

- des méthodes d'études et de recherche,
- des logiciels d'analyse de données,
- des outils d'analyse stratégique : matrices, chaînes de valeur et champs de forces,
- du processus de planification,
- des méthodes de lancement de produits,
- des techniques liées à la marque,
- de la tarification d'un bien et d'un service,
- de l'établissement d'un plan media,
- des outils de gestion de la force de vente,
- de la mise en œuvre de la relation client (CRM),
- de l'analyse des performances.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille en entreprise, en instituts d'études, en tant que consultants ainsi que dans des services publics.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- direction commerciale,
- direction marketing,
- chef de produit ou de marché,
- responsable du développement des produits ou des services,
- responsable de département communication,
- direction d'agence de publicité,
- responsable de sites internet,
- gestionnaire de comptes clés,
- acheteur,
- direction d'hypermarchés

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)	2 950 €
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) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
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 U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iae-paris.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15974/>