

Master Droit Economie Gestion, mention Développement Commercial et International, Spécialité Marketing-Vente

RNCP17021 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	320, 312, 310
Code(s) ROME	M1102, M1705, M1706, M1707, N1302
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions) suivantes :

Ce diplômé peut être responsable commercial ou marketing de haute volée ou responsable import/export. Il est en charge du développement commercial-marketing-vente de l'entreprise. Il contribue ou assure l'élaboration de la politique marketing et commerciale dans le respect de la stratégie et des budgets fixés. Il anime un portefeuille de clients, de marques ou de produits au sein d'une entreprise et, plus généralement, d'une organisation.

Il formalise les décisions prises dans le cadre de plans (plans marketing et plans d'action commerciale). Il élabore les outils et les instruments de la politique produit et de la politique commerciale en relation avec les services techniques (bureau d'études) et commerciaux. Il suit et contrôle leur mise en œuvre sur le terrain.

En contact permanent direct ou indirect avec la clientèle, il met en œuvre le plan de communication de l'entreprise sur tout support.

Ce professionnel dispose de compétences relationnelles et managériales permettant de lui confier la gestion d'un service ou d'une équipe, à terme d'une direction.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Principales compétences acquises :

Analyser la situation de l'entreprise et définir une stratégie adaptée du point de vue marketing et commercial

Analyser la situation de l'entreprise vis à vis de la clientèle et améliorer les chiffres de ventes

Mener une étude de marché

Déployer une stratégie de recrutement et de fidélisation clientèle

Négocier avec des grands comptes

Construire un plan de prospection, des argumentaires de ventes et concevoir les supports de commercialisation

Elaborer une stratégie de communication.

Construire des tableaux de bords et des outils de reporting

Etablir un prévisionnel financier

Travailler en anglais avec des partenaires internationaux.

Prendre en compte les différences culturelles

Prendre en compte les enjeux du développement durable et les intégrer à la stratégie de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteurs d'activités
- R – Commerce
- Z2 – Marketing
- Z4 – Environnement et développement durable
- J – Transports, logistique et tourisme

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

La spécialité Marketing et Vente forme des cadres de haut niveau destinés à exercer dans les métiers du marketing, du commerce et de la vente en France où à l'international. Ces métiers s'exercent dans tous types d'industries et de services.

Responsable marketing (international)

Directeur commercial (international)

Responsable communication / évènementiel

Responsable Import/Export

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 952 €
Familles professionnelles (FAP)	J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)	11 446
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et professionnels

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

Enseignants chercheurs et professionnels

Le candidat rédige un dossier de professionnalisation qu'il présente au jury. Celui-ci détermine l'étendue de la validation.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iae.univ-savoie.fr>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17021/>