

Sciences du Management, Spécialité : Marketing

RNCP18382 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	320, 312, 310
Code(s) ROME	M1705, M1703, D1406, M1707, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Master Marketing a pour objectif de former des cadres dans les domaines du marketing, du développement et du management commercial. Bien qu'un grand nombre de diplômés rejoignent de grandes entreprises nationales ou internationales, le master se positionne également sur le créneau des petites et moyennes organisations qui ont des attentes précises en terme de compétences recherchées :

- polyvalence (marketing et vente),
- autonomie (dans les prises de décisions et la mise en oeuvre d'actions),
- créativité (liée aux contraintes de taille et de budget).

A l'issue de la formation, le diplômé a acquis :

- une compétence de haut niveau en matière de méthodes de développement commercial (négociation-vente, commerce international, organisation de la fonction commerciale) et de démarches et techniques marketing (analyse et diagnostic marketing, définition d'une stratégie, mise en oeuvre d'actions marketing et d'outils de contrôle des résultats) ;
- un « savoir-être » - polyvalence, autonomie, rigueur, créativité, éthique, esprit d'équipe, nécessaire au bon accomplissement des activités professionnelles visées ;
- une connaissance générale de l'entreprise et une capacité à encadrer des équipes dans l'optique d'évolutions professionnelles futures à court et moyen terme.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est en capacité de :

- Analyser les marchés, réaliser et coordonner des études marketing
- Elaborer le plan marketing et d'actions commerciales
- Mettre en œuvre les éléments des plans marketing et d'actions commerciales
- Réaliser le bilan des actions réalisées et proposer des axes d'évolution
- Apporter un appui technique aux commerciaux
- Développer un portefeuille de clients, prospects, négocier des contrats commerciaux
- Animer un réseau commercial

Plus globalement il est capable de :

- Maîtriser les concepts, les techniques, les méthodes et le savoir-faire des métiers couverts par la spécialité
- Assurer la coordination au sein des organisations de l'ensemble des opérations de gestion commerciale et marketing
- Maîtriser la collecte, le traitement, l'analyse et la diffusion de l'information commerciale et marketing
- Savoir utiliser les nouveaux systèmes d'information
- Travailler en équipe et collaborer activement avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise
- Participer à la conduite du changement
- Avoir un comportement éthique et respecter les déontologies professionnelles
- Maîtriser l'anglais

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité et toutes tailles d'organisations même si la formation approfondie plus spécifiquement les problématiques des petites et moyennes entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant chef de produit, chef de produit, responsable marketing ...
- Responsable de secteur, responsable de développement commercial, animateur d'un réseau commercial ...
- Chef de produits, Responsable marketing, ...
- Responsable de marché, responsable export ...
- Chargé d'études, Chargé de communication, chef de publicité ...

RÈGLEMENTATIONS 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, 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

enseignants, enseignants chercheurs, professionnels

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP7550

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www-imabs.univ-ubs.fr>

Université de Bretagne Sud

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18382/>