

Métiers de la mode et du textile

RNCP19536 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 241, 242p
Code(s) ROME	M1102, M1707, M1705, H1401, M1706
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

En tant que :

Chargée d'étude marketing habillement

Le professionnel élabore une stratégie de marque.

Il conçoit des études et les conduit en fonction des informations (comportements des clients, suivi d'une ligne de produits, impact du merchandising des magasins, de la force de vente ...).

Il coordonne les différents acteurs dans le processus d'élaboration d'une collection.

Il formalise des argumentaires, des fiches produits d'une nouvelle collection ou nouveau concept.

Il établit des barèmes de prix (étude).

Il recueille et traite les données en mettant en forme les résultats obtenus.

Il préconise des pistes d'action marketing en terme d'impact sur le positionnement des produits, de l'image de marque.

Il forme la force de vente à l'utilisation des outils marketing et d'aide à la vente.

Chef de produit habillement

Il coordonne le plan de collection (ou une partie/ligne de produits) de sa conception à sa commercialisation en collaboration avec le service ou Bureau Création, de Style, le Marketing et les Achats (et/ou Commercial).

Il collecte et analyse les informations produits marchés : résultats des ventes, résultats des nouveaux produits en phase de lancement, comportements des clients, concurrence. Il rédige une fiche - produit ou fiche technique.

Il gère les délais entre la création et le lancement de la production avec les outils d'approvisionnement et de sourcing.

Il élabore des tarifications (prix de vente, prix de revient et taux de marge brute) et analyse les impacts marketing sur les produits concernés. Il coordonne les différents acteurs (direction, création, commercial et production) dans le processus d'élaboration d'une collection.

Acheteur Textile / Responsable Achat

Ce professionnel recherche de nouvelles sources d'approvisionnement en privilégiant les critères de qualité, coûts et délais et négocie les conditions d'achats des matières ou produits au meilleur prix.

Il identifie et évalue les meilleures sources d'approvisionnement. Il référence ces sources d'approvisionnement (base de données) et détecte les matières correspondant aux spécificités des produits à fabriquer.

Responsable de production habillement

Il planifie, organise et optimise l'activité et les moyens de production d'une entreprise en dirigeant une ou plusieurs équipes de production sur un ou plusieurs sites.

Il conçoit, lance et gère un projet. Il fixe les objectifs de production en terme de coûts, délais, qualité et quantité et en évalue les résultats.

Directeur commercial

Il anime les réseaux de distribution en fonction des produits et des marchés et définit la politique commerciale.

Il propose la prospection de nouveaux marchés.

Il analyse et synthétise les informations commerciales des différents marchés et les transfère au service marketing. Il fixe les objectifs commerciaux des différents réseaux.

Il sélectionne et anime la politique de chef des ventes.

Responsable Marketing / Trade Marketing

Il définit les grandes lignes de la stratégie commerciale.

Il réalise des analyses marketing.

Il conçoit et met en place les opérations de promotion et les événements organisés sur et à proximité du lieu de vente.

Responsable approvisionnement et logistique

Il coordonne les flux d'acheminement et les stocks de produits en amont de la chaîne de production ou des points de vente de l'entreprise.

Responsable point de vente

Il organise, contrôle et anime l'activité de son point de vente et de son équipe dans le respect des objectifs fixés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de ce master, le diplômé est capable de :

Maîtriser les techniques et outils de gestion budgétaire (tableaux de bord, indicateurs...), les techniques d'achat et de négociation, les outils marketing, leurs utilisations et leurs objectifs et connaître les stratégies de merchandising de la concurrence permettant la gestion d'un service de production habillement ou d'un point de vente,

Savoir établir les cahiers des charges en coordination avec la création, la production et le commercial, animer et encadrer une équipe et travailler en réseau (lobbying, sourcing...),

Maîtriser l'ensemble du processus de création de collection : de l'élaboration du concept à la fabrication et la distribution pour gérer et coordonner les différentes étapes du développement et de la mise sur le marché des produits et des collections, en vue d'assurer le développement de la marque,

Maîtriser les outils marketing, leurs utilisations et leurs objectifs, savoir former la force de vente / les équipes de show room pour la commercialisation des produits permettant de participer à l'élaboration de la stratégie commerciale à mettre en œuvre afin de faire évoluer les chiffres et les objectifs de l'entreprise,

Maîtriser le processus achat et approvisionnement dans son intégralité au niveau national et international, la logistique et connaître les coûts de production, les temps prévisionnels et les délais de fabrication et le prix de revient de l'article permettant de superviser l'ensemble des actions à mener en vue de la production de la collection

Connaître les techniques d'assemblage d'un vêtement et les techniques d'analyse de la valeur permettant de concevoir, développer et réaliser un « Produit », une ligne de produit ou collections.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent dans les entreprises de l'habillement ou du textile ou dans celui de la distribution (magasins)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable marketing, chef de produit, chargé d'études marketing, responsable merchandising, responsable trade marketing, responsable commercial, responsable réseau, responsable des achats/acheteur, développeur produit/agent de méthode habillement, responsable de production, responsable approvisionnement/logistique, responsable de zone, responsable grands comptes, responsable de point de vente, gestionnaire de l'identité visuelle, chef de marque, responsable des ventes internet, responsable recherche et développement (matière et process), responsable de production, responsable service-client, responsable approvisionnement, directeur technique de collection

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)	2 995 €
Familles professionnelles (FAP)	H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation · tension 3/5 (Modérée) H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité · tension 5/5 (Très élevée) 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)	14 555
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

jury composé 75 % d'enseignants et de 25 % de professionnels conformément aux textes

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

jury composé 50 % d'enseignants et de 50 % de professionnels conformément aux textes

Base légale

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19536/>