

Master Marketing et vente, spécialité Marketing et gestion commerciale

RNCP19695 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 122
Code(s) ROME	M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Lorraine

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

S'adapter aux fluctuations et à l'évolution des besoins dans le domaine du Marketing et de la Gestion commerciale y compris à l'international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- compétences techniques : les étudiants devront être capables de préciser les concepts marketing et mettre en place des solutions adaptées
- compétences organisationnelles : les étudiants devront être capables de planifier les tâches à réaliser et faire preuve de rigueur
- compétences relationnelles et sociales : les étudiants devront être capables d'identifier les interlocuteurs professionnels, de faire preuve de créativité et d'écoute.
- compétences de veille : les étudiants devront être capables de s'adapter à l'environnement international, de s'informer sur les concurrents.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités sont très variés : l'agroalimentaire, l'hygiène, la parfumerie et cosmétique, le bricolage, la construction, le mobilier, la jardinerie, l'électroménager, l'électronique, le textile, l'automobile, les jouets...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

RESPONSABLE MARKETING ;
CONSULTANT/CONSULTANTE MARKETING ;
ASSISTANT/ASSISTANTE AU DIRECTEUR MARKETING ;
ADJOINT/ADJOINTE AU DIRECTEUR MARKETING ;
DIRECTEUR/DIRECTRICE DU MARKETING ;
DIRECTEUR/DIRECTRICE DES VENTES ET DU MARKETING ;
DIRECTRICE COMMERCIALE ET DU MARKETING ;

CONSULTANT MARKETING ;
CATEGORY MANAGER

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury d'enseignants et de professionnels, selon composition votée par le Conseil d'administration de l'Université de Lorraine

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Lorraine : www.univ-lorraine.fr

Etudier à l'UL Offre de formation

Université de Lorraine

Fiche officielle (France Compétences)

