

MARKETING (Domaine : Droit, Economie, Gestion - Mention : Marketing et vente)

RNCP19808 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Université de Bordeaux

<http://www.u-bordeaux.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités suivantes :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie marketing (tarifs, promotion, communication, gammes de produits, supports techniques...) pour l'ensemble des produits de l'entreprise ;
- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique ;
- Organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce ;
- Diriger un service et coordonner une équipe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pour mener à bien ces activités, le titulaire du diplôme a une connaissance approfondie :

- En droit commercial (national et international),
- Des techniques de marketing, merchandising, management, planification,
- En gestion budgétaire,
- En analyse statistique.

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Concevoir et traiter une étude de marché qualitative ou quantitative en utilisant les outils statistiques et logiciels d'analyse des données tel SPSS ;
- Comprendre la contribution spécifique du marketing au management stratégique de l'entreprise et concevoir un plan stratégique en marketing ;
- Produire des prévisions commerciales fondées sur des méthodes d'extrapolation de tendance ou sur des modèles de corrélation ou de causalité ;
- Elaborer des procédures de suivi de la consommation et de fidélisation de la clientèle ;
- Mettre en place des programmes de mesure de la qualité commerciale des produits ou des services proposés au marché.
- Elaborer des programmes de « trade marketing » efficaces.
- Optimiser le marketing du point de vente (merchandising).
- Elaborer la stratégie de communication en ligne et hors ligne
- Optimiser la présence de la marque sur Internet (référencement, animation de communautés, veille...)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du diplôme peut travailler dans tous les secteurs, et notamment l'industrie, le commerce ou les services, tant au niveau local, que national ou international et dans des structures diverses :

- Entreprise industrielle et/ou commerciale,
- Agence de promotion et de marketing direct,
- Organisme d'étude et de sondage,
- Société de conseil.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- chef de produit,
- chef de marque,
- chef de groupe,
- responsable grands comptes,
- directeur de points de vente,
- ingénieur commercial,
- gestionnaire de base de données,
- responsable de la relation clientèle...

Le premier poste occupé par les jeunes diplômés est souvent un emploi cadre « assistant » qui, au bout de quelques années, se transforme en statut de cadre.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les métiers auxquels prépare le diplôme ne sont pas des activités réglementées.

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury composé de membres de l'équipe pédagogique, enseignants-chercheurs ou professionnels en activité

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour tout ou partie du diplôme par la VES. Même jury

COMPOSITION DU JURY — VAE

Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel)

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP26383

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_111/master-1-marketing

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_211/master-2-professionnel-marketing-formation-continue

www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVN0_215/master-2-professionnel-marketing-formation-continue

www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux

www.u-bordeaux.fr

Université de Bordeaux

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19808/>