

Economie Gestion Mention Sciences du Management

Spécialité professionnelle MARKETING

RNCP19922 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312p, 312n, 312m
Formacode(s)	34052, 34031, 34071
Code(s) ROME	M1703, M1707, M1403
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université de Bourgogne - Dijon

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut intervenir sur différents types d'activités liés aux métiers du marketing :

- élaborer et mettre en place une stratégie marketing ;
- définir ou participer à la définition de la stratégie de développement de produits avec les services de recherche et développement, de production, commercial ;
- réaliser une étude de marché ;
- élaborer et mettre en œuvre un plan marketing et contrôler le déploiement des opérations ;
- élaborer et assurer le suivi budgétaire des actions marketing ;
- concevoir la campagne promotionnelle des produits et la mettre en œuvre ;
- proposer des plans d'actions commerciales et assurer la mise en œuvre ;
- mettre en œuvre et contrôle des actions marketing ciblées (plan de communication, plan promotionnel, opération de marketing direct) ;
- réaliser le bilan des actions marketing et proposer des axes d'évolution (évaluer).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de cette formation, les diplômés auront pu acquérir les compétences suivantes :

- maîtriser les méthodes d'études de marché (collecter et analyser des informations se rapportant au marché du produit et son environnement économique et culturel) ;
- définir un cahier des charges et une méthodologie d'étude de marché ;
- maîtriser l'outil informatique inhérent au traitement statistique ;
- maîtriser les méthodes de segmentation et de ciblage ;
- exploiter et enrichir des bases de données marketing ;
- gérer les relations avec les prestataires externes (cabinets d'études)
- maîtriser les réseaux commerciaux et la législation en vigueur (droit de la consommation, de la concurrence...) ;

- porter assistance d'équipe commerciale (préparation d'argumentaires, synthèses de marché, aide à la négociation) ;
- procéder à des négociations commerciales dans le cadre de différentes fonctions marketing (négociateur en milieu industriel, acheteur, compte-clé ou category manager) ;
- exercer une fonction d'encadrement et animer des équipes (coordonner les différents acteurs et les fédérer autour du projet) ;
- connaître sur le plan comptable les règles d'établissement budgétaire.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés sont amenés à exercer leur activité professionnelle essentiellement dans le privé et dans des secteurs variés, dont les quatre principaux sont :

- le secteur des produits de grande consommation ;
- le secteur des services ;
- les institutions financières (banques, assurances et organismes de crédit) ;
- les instituts de sondage ;
- la commercialisation de biens ou services inter-entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de la spécialité sont appelés à occuper des fonctions variées :

- responsable des études marketing dans des sociétés spécialisées (cabinets d'études) ou dans un service études d'une entreprise
- chef de produit
- responsable de secteur
- category manager
- trade marketer
- chargé de promotion des ventes
- négociateurs en marchés industriels
- cadre commercial,
- chef de groupe, chef de marque ou de produit dans les produits de grande consommation,
- animateur de marché (promotion des ventes, marketing direct) dans des entreprises de service
- directeur marketing

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi 84-52 du 26 janvier 1984 modifié sur l'enseignement supérieur)
Enseignants chercheurs (66%) et professionnels (33%)

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels (décret 2202-590 du 24 avril 2002)

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/19922/>