

Marketing Vente

RNCP24758 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1707, M1403, E1402, D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Lille 2 droit et santé

<http://www.univ-lille2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Pour l'ensemble du Master Marketing Vente :

- Analyser un marché, appréhender ses consommateurs, comprendre un environnement concurrentiel
- Elaborer une stratégie marketing et la décliner de manière opérationnelle
- Structurer un projet, le piloter, provoquer l'adhésion à ce projet
- Préparer, gérer ou suivre un budget

Pour le parcours Marketing du Distributeur :

- Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie de distribution multicanal

Pour le parcours Commerce Connecté :

- Concevoir et mettre en oeuvre sur stratégie de e-commerce

Pour le parcours Management de la Distribution :

- Recruter une et animer une équipe,
- Gérer un point de vente

Pour le parcours Marketing International :

- Identifier les spécificités culturelles des marchés et leur incidence marketing

Parcours Approches Culturelles de la Distribution et de la Consommation :

- Collecter des informations, élaborer des grilles d'analyse, rédiger des contributions théoriques et managériales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences communes à l'ensemble du Master Marketing Vente :

- Analyse et synthèse des informations sur les marchés
- Inscrire l'entreprise et ses produits dans le DD et la RSE
- Maîtrise de l'anglais
- Maîtrise des techniques de communication
- Comprendre les incidences juridiques des décisions

Capacités spécifiques aux parcours Marketing du Distributeur :

- Négociation internationale,
- Elaboration de gamme
- Gestion de marque

Commerce Connecté :

- Elaboration de site

- Structuration d'une e-offre
- Analyse des performances web

Management de la Distribution :

- Recrutement et animation d'équipes

Marketing International :

- Analyse et choix des marchés internationaux

Approches Culturelles de la Distribution et de la Consommation : - Conception et mise en oeuvre de recherches et d'études

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La distribution

Le secteur des services

Les secteurs de la grande consommation

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de secteur dans la distribution - acheteur - responsable marketing export - web-analyste - chef de projet e-commerce - chargé d'études marketing - Chef de produit MDD - responsable de point de vente

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 751 €
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) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très 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)	24 798
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	12 %

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
R3X80 — Maîtrise des magasins
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X92 — Cadres du management des magasins
U0X80 — Assistants de la communication
U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

personnes ayant contribué aux enseignements

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

personnes ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

enseignants chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24758/>