

Marketing et Vente spécialité Management des réseaux de franchise

RNCP27106 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 310
Code(s) ROME	D1406, M1705, M1707, M1701, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Haute Alsace - Mulhouse

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La spécialité Management des Réseaux de Franchise du master Marketing et Vente de l'Université de Haute Alsace vise à former aux différents métiers en lien avec la distribution en réseaux et plus spécifiquement sous forme de franchise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les diplômés de ce Master exercent leurs compétences dans la conception, la conduite et l'évaluation d'une stratégie marketing et sa mise en œuvre. Les compétences transversales attendues de ces diplômés sont :

- analyser une situation concurrentielle,
- analyser la performance d'une gamme de produits et/ou services,
- élaborer des recommandations marketing stratégiques et opérationnelles adaptées,
- gérer l'administration des ventes (prévisions, reportings,...) et manager l'équipe de vente,
- gérer les interfaces avec la Direction Générale (stratégie), la direction financière, les équipes techniques et de R&D,...,
- développer la capacité de travail en équipe pluridisciplinaire, dans un cadre interculturel, et participer à la conduite du changement,
- maîtriser la veille informationnelle du domaine (collecte, traitement, analyse et diffusion de l'information commerciale et marketing).

Pour la spécialité Management des Réseaux de Franchise, les compétences spécifiques sont :

- connaître les différentes formes de réseaux existantes (franchise, succursalisme, etc.),
- concevoir et développer des réseaux de commercialisation, type franchise, tant au niveau national que dans le cadre d'une internationalisation des points de vente,
- formaliser le savoir-faire dans un manuel opératoire et savoir le transmettre,
- animer des réseaux et appréhender les relations entre la tête de réseau et les points de vente,
- maîtriser l'environnement juridique et réglementaire national et international des réseaux,
- négocier des contrats de vente de biens ou de services en France et à l'étranger,
- élaborer un plan de financement d'un projet de réseau commercial (franchise,...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les certifiés exercent leurs activités dans les entreprises et organisations en lien avec la distribution en réseau et les entreprises de consulting.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois accessibles pour la spécialité sont :

- Développeurs de réseaux
- Animateur de réseau
- Responsable franchise du réseau
- Responsable marketing ou responsable de la stratégie commerciale
- Responsable formation
- Responsable communication

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)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Enseignants de l'université et professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants de l'université et professionnels selon les modalités définies par l'UHA

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Enquêtes de l'Observatoire régional (ORESIPÉ)

Site de l'Université de Haute Alsace

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27106/>