

# Marketing vente

RNCP27477 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                          |
| Sigle                   | MASTER — Master                   |
| Code(s) NSF             | 310                               |
| Code(s) ROME            | M1402, M1703, D1402, M1705, M1707 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit           |

## Certificateur(s)

**Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne**

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

**Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM)**

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

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

La mention propose six parcours types : Innovation Design et Luxe ( IDL ) ; Marketing et Management des services (MMS) ; Ingénieur d'Affaires; Chef de Produit; Management Opérationnel des Réseaux Commerciaux; Géomarketing.

Les activités visées par les titulaires de la certification sont:

- assurer l'interface entre les créatifs et les responsables marketing
- gérer le développement commercial de l'unité et la relation de service avec les clients
- administrer les ventes (prévisions, reporting, mesure des résultats)
- analyser et interpréter les études de marchés et les tendances
- animer un réseau commercial

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

A l'issue du parcours Innovation Design & Luxe, le diplômé est capable de :

- Développer la stratégie marketing, merchandising ou retail pour accompagner la création et le développement de nouveaux produits

- Gérer l'identité d'une marque et coordonner les activités marketing d'une maison de luxe ou d'une entreprise créative tout en

maîtrisant les techniques de gestion, de conception innovante et la connaissance approfondie du secteur du luxe

- Accompagner les projets de développement des nouveaux produits d'entreprises recherchant une montée en gamme ou d'une maison de luxe

- Développer de nouveaux outils de gestion et améliorer les processus de production, de qualité et de logistique des entreprises

A l'issue du parcours Marketing et Management des services le diplômé est capable de :

- Elaborer une offre de services compétitive, innovante et omni-canal dans une organisation prestataire de services,

réaliser sa

communication et sa commercialisation et en évaluer les résultats

- Gérer des projets d'innovation de service : conception, développement, évaluation
- Gérer la qualité de service et de l'expérience client: enquête de satisfaction, gestion de la relation client, traitement des réclamations, web 2.0

• Gérer des ressources humaines et notamment une équipe de travail en front office (attitudes et comportement, motivation ...)

• Concevoir, améliorer et piloter des processus de production de service et des parcours clients

A l'issue du parcours Ingénieur d'Affaires, le diplômé est capable de :

- Négocier des solutions d'affaires Mettre en oeuvre et suivre des projets commerciaux
- Contribuer à la définition de la politique commerciale
- Gérer l'équipe de vente avec une capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion
- Gérer les interfaces avec les directions (marketing, stratégie, finance, fabrication)
- Développer une gestion globale des affaires, une optimisation des référencements et des opérations promotionnelles

internationales, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients/fournisseurs

A l'issue du parcours Chef de Produit en apprentissage et en formation initiale, le diplômé est capable de :

- Maîtriser l'analyse d'une situation concurrentielle et de la performance des produits et des marques
- Maîtriser la stratégie digitale de la marque
- Formuler un positionnement, élaborer une stratégie marketing et concevoir le plan d'actions marketing
- Formuler une stratégie de déploiement de la marque à l'international en comprenant l'ensemble des enjeux
- Contrôler l'efficacité des actions marketing
- Piloter une gamme de produits en coordonnant et fédérant les interlocuteurs internes et externes
- Piloter le développement de nouveaux produits et coordonner des projets d'innovation
- Travailler en équipe dans une fonction marketing ;
- Travailler en anglais dans une fonction marketing.

A l'issue du parcours Management Opérationnel des Réseaux Commerciaux, le diplômé est capable de :

- Piloter la mise en oeuvre d'une stratégie marketing et d'une politique commerciale au sein des réseaux commerciaux
- Concevoir et développer des innovations commerciales
- Gérer les enjeux de la vente multicanal
- Manager un projet en mode transverse
- Mesurer et contrôler la performance commerciale

A l'issue du parcours Géomarketing, le diplômé est capable de :

- Etablir des stratégies de développement territorial pour les activités de distribution et de service
- Réorganiser les réseaux de distribution (fusion, restructuration, joint-venture)
- Délimiter, cartographier et analyser les zones de chalandises d'activités commerciales
- Déterminer les lieux d'implantation optimale de points de vente et de service
- Composer un marketing-mix efficace en fonction des variables espace et temps
- Gérer des projets liés aux systèmes d'information géographique et aux bases de données spatiales

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le parcours Innovation, Design et Luxe concerne :

- Toute entreprise à dimension internationale ou des PME, françaises ou étrangères engagées dans un positionnement de marque haut de gamme, premium ou luxe.
- L'étude et le conseil dans des agences travaillant pour les maisons de luxe.

Le parcours Marketing et production de services forme des cadres travaillant au sein des départements marketing stratégique, marketing opérationnel, qualité ou innovation, dans les entreprises de service ou les entreprises industrielles proposant une offre de services associée à leurs produits, que cela soit en B to C, B to B, C to C.

## TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon le parcours suivi, le diplômé a accès aux emplois suivants:

Chef de produit, de gamme ou de collection

- Acheteur, responsable des ventes, responsable identité visuelle dans le secteur du luxe
- Cadre des départements marketing stratégique et opérationnel
- Responsables d'unités de commercialisation/production de services
- Responsables qualité de services et satisfaction clients
- Responsable / Chef de projet marketing opérationnel
- Responsable de l'animation d'un réseau commercial
- Chargé de développement denseignes
- Chargé du développement de concept / univers
- Ingénieur d'affaires
- Commercial grand compte
- Ingénieur technico-commercial
- Chef de marché
- Commercial export...
- Responsable géomarketing

## 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 879 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée)<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée)<br>R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 47 315                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 35 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | L4X80 — Techniciens des services administratifs<br>L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)<br>R1X68 — Employés des services commerciaux<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>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, VAE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

### COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur  
l'enseignement supérieur)

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27477/>