

Droit Économie Gestion Mention Marketing Vente

RNCP28073 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1703, M1707, D1509, D1504
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Franche-Comté - Besançon

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

Université de Bourgogne

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Parcours Marketing stratégique et opérationnel (UB)
- Parcours Management stratégique de la distribution (UB)
- Parcours Marketing et management international (UFC)
- Le diplômé est capable de prendre en charge l'ensemble de la fonction marketing de l'entreprise ou la gestion d'un point de vente selon le parcours de formation choisi. Il réalise des études marketing (étude de marché, étude de satisfaction, bilan de campagne, etc.) et s'en inspire pour construire la stratégie marketing et le plan d'action commerciale. Il gère le marketing opérationnel de l'organisation et les équipes du point de vente pour le parcours management stratégique de la distribution. Le diplômé réalise les activités suivantes :
- Etude marketing
- Planification marketing et stratégies
- Marketing opérationnel
- Conseil marketing
- Gestion de la marque, de l'enseigne
- Plan et action de communication
- Gestion opérationnelle et commerciale du point de vente
- Management du point de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

Compétences spécifiques

- Réaliser des diagnostics internes et externes
- Proposer des stratégies marketing
- Concevoir la planification marketing et le business planning

- Actionner les leviers tactiques et opérationnels du marketing
- Bâtir et entretenir un capital marque
- Construire des plans et des actions de communication
- Exercer une fonction d'encadrement et animer des équipes
- Accompagner l'équipe dans la relation client et manager les managers

Compétences génériques (ou transversales)

- Maîtriser l'outil informatique inhérent au traitement statistique
- Communiquer et susciter l'adhésion

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le marketing peut être réalisé dans absolument tous les secteurs d'activité et dans tous types de structures. On peut citer en particulier :

- Le commerce interentreprises
- La communication et les médias
- Le conseil et gestion des entreprises
- La distribution généraliste et spécialisée
- Les services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de produit junior, de marque
- Responsable marketing
- Acheteur, négociateur
- Chargé d'étude marketing
- Chargé de projet marketing
- Responsable commercial
- Responsable communication, promotion
- Chef de secteur en grande distribution
- Directeur de magasin en supermarché

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 825 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 181

Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	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

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'Enseignement supérieur)

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

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs, enseignants et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

- <http://iae.u-bourgogne.fr/>
- <http://iae.univ-fcomte.fr/>

Université de Bourgogne

Université de Franche-Comté

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28073/>