

mention Marketing vente

RNCP28922 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	320, 312, 310
Formacode(s)	34052, 34026
Code(s) ROME	M1703, M1706, E1103, E1401, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Rouen

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire réalise les activités suivantes :

- Etudier et analyser le comportement du consommateur
- Participer aux actions stratégiques relatives au marketing
- Contrôler l'évolution des marchés
- Etablir une veille concurrentielle
- Gérer la communication des marques et de l'entreprise
- Manager des équipes marketing et commerciales de l'entreprise
- Comprendre les nouveaux outils utilisés en marketing
- Appréhender une organisation de manière globale
- Gérer une offre de produits ou services
- Intégrer du digital dans l'ensemble des activités

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de :

- Savoir traduire la stratégie de l'entreprise en stratégie marketing (offre, produit, marque)
- Assurer l'analyse et la veille des marchés
- Analyser les données de panels pour la prise de décision
- Intégrer le digital dans la stratégie et l'opérationnel
- Mettre en place une politique de communication intégrée : à l'interne et à l'externe
- Lancer et développer une offre de produits/services
- Définir la politique commerciale, développe un plan d'action commerciale
- Elaborer et conduit la politique promotionnelle
- Mettre en place et manager des équipes complémentaires, transversales ou interculturelles
- Commanditer ou réaliser des études qualitatives ou quantitatives
- Maîtriser des logiciels d'analyse numérique et textuelle (SAS, SPSS, R, N-Vivo, Lexica, Sphinx, ...).
- Analyser les données et opérationnalise les résultats
- Elaborer et suivre des budgets
- Elaborer /analyser des tableaux de bord d'activité

- Gérer un compte d'exploitation

Compétences pré-professionnelles

- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique

Compétences transversales

- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Actualiser ses connaissances par une veille dans son domaine, en relation avec l'état de la recherche et l'évolution de la réglementation
- Evaluer et s'autoévaluer dans une démarche qualité
- S'adapter à différents contextes socio-professionnels et interculturels, nationaux et internationaux
- Rédiger des cahiers des charges, des rapports, des synthèses et des bilans,
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère, et dans un registre adapté à un public de spécialistes ou de non-spécialistes
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information de manière adaptée ainsi que pour collaborer en interne et en externe

Chaque mention peut être déclinée en parcours (anciennement spécialités) permettant d'acquérir des compétences complémentaires. Pour plus d'information, se reporter aux liens renvoyant sur les sites des différentes universités habilités/accrédités.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Quasiment tous les secteurs, avec des secteurs moins concernés (A, B, M, N, T, U).
- G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
- J : Information et communication
- H : Transport et entreposage
- I : Hébergement, restauration

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de projet
- Chef de produit
- Chef de secteur
- Chef de publicité
- Chargé d'études
- Chargé de e-communication
- Trafic manager
- Responsable marketing
- Directeur commercial
- Cadre dans la distribution
- Responsable export
- Responsable merchandising
- Category manager
- Trade marketer

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)	2 950 €
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) 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)	16 808
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	11 %
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 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28922/>