

mention Marketing, Vente

RNCP30614 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	320, 312, 310
Code(s) ROME	E1101, M1404, M1705, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE NICE · SIRET : 19060931300530

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Etude et analyse du comportement du consommateur
Participation aux actions stratégiques relatives au marketing
Contrôle de l'évolution des marchés
Veille concurrentielle
Gestion de la communication des marques et de l'entreprise
Management des équipes marketing et commerciales de l'entreprise
Compréhension des nouveaux outils utilisés en marketing
Capacité à appréhender une organisation de manière globale
Gestion d'une offre de produits ou services
Intégration du digital dans l'ensemble des activités

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires du diplôme sont capables pour le parcours Marketing & Digital de :

Etudier et analyser les comportements du e-consommateur
Manager les réseaux sociaux et la e-réputation de la marque
Concevoir des business models sur l'internet
Gérer la relation client par les outils du digital (e-CRM, S-CRM (social-CRM))
Conseiller et expertiser (modèles économiques e-Business, stratégie TIC)
Concevoir et faire évoluer des plateformes e-business et Marketplace
Gérer des campagnes de communication digitale (Display, SEO, SEM, SMO, Affiliation notamment)
Concevoir la stratégie mobile de l'entreprise
Développer le contenu site internet marchand
Gérer la stratégie omnicanale et de distribution en ligne.

Les titulaires du diplôme sont capables pour le parcours Ingénierie Commerciale de :

Maîtriser l'ensemble des techniques de la négociation commerciale : communication interpersonnelle, négociation avec la distribution entre autres
Déterminer et gérer les budgets
Mesurer l'efficacité des opérations sur le portefeuille de produits, analyser et gérer le reporting des ventes
Mettre en œuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants et distributeurs

Assurer le suivi clientèle, gérer les relations clients
Gérer le portefeuille clients à l'international
Gérer l'ensemble des canaux de distribution : Trade marketing, merchandising et gestion de l'assortiment, droit de la distribution, droit commercial
Maîtriser les techniques de ventes à l'exportation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés sont formés, d'une part aux outils qui leur permettent d'être opérationnels dans la conception de stratégies de marketing digital dans les entreprises de toute taille et domaines d'activité. (Parcours Marketing & Digital).

D'autre part, le parcours Ingénierie Commerciale forme des spécialistes de la gestion commerciale/vente capables d'assurer les fonctions de direction commerciale, de management des ventes, de chefs de marchés ou de marques dans les entreprises de toute taille et domaines d'activité.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires du diplôme peuvent prétendre aux emplois suivants :

Responsable marketing digital, e-business
Responsable de la communication digitale
Chef de produit web, mobile
Social Media manager, Community manager
Brand manager, responsable de la marque en ligne
Chef de projet webmarketing
Consultant en e-marketing et en e-CRM
Traffic Manager, Référenceur Web
Directeur commercial
Directeur des ventes
Manager des équipes de vente
Chargé de relations clients
Trade marketeur
Chef de secteur chez le fabricant
Chef de rayon dans la grande distribution

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)	2 800 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) 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)	19 917

Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Leur composition comprend :

une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation,
des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements,
des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possibilité pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury de validation VAE :

enseignants-chercheurs

personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels dont la validation est demandée

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université Côte d'Azur : <http://univ-cotedazur.fr/>

Université Nice Côte d'Azur

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30614/>