

MANAGEMENT spécialité Marketing et consommation

RNCP6824 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1301, K2401, D1401, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Rouen

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

activités visées :

études de marché,
administration d'une force de vente,
animation d'un point de vente,
construction d'une stratégie marketing

COMPÉTENCES ATTESTÉES

capacités attestées :

Le titulaire de la spécialité de master II marketing doit être capable :

- de construire une stratégie marketing,
- de prendre en compte les facteurs économiques, normatifs et législatifs dans le management des opérations commerciales,
- de prendre en charge un secteur du marketing (
- de prendre des responsabilités au sein des organisations.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteurs d'activité :

Le titulaire de la spécialité peut prétendre à tous les postes liés à la gestion marketing et commerciale au sein des entreprises du secteur privé et du secteur public (collectivités territoriales, mairies).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

(directeur du marketing, chef de produit, responsable de marque, directeur d'un point de vente) et à préparer les futurs consultants en marketing (conseil en marketing, chargé d'études, formateur).

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 191 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) N1X91 — Chercheurs (sauf industrie et enseignement supérieur) · tension 2/5 (Faible) R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) 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)	105 419
Jugés difficiles à recruter	27 %
Emplois saisonniers	28 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction N1X91 — Chercheurs (sauf industrie et enseignement supérieur) R0X60 — Employés de libre service 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

équipe pédagogique

COMPOSITION DU JURY — VAE

enseignants et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6824/>