

Sciences économiques et de gestion Mention : marketing

Spécialité : marketing direct et vente à distance

RNCP6873 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Lille 1 Sciences et Technologies

<http://www.univ-lille1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Déterminer les orientations stratégiques marketing et la politique marketing clients Mettre en oeuvre et réaliser la politique commerciale ; gérer des budgets de communication et de promotion

Proposer des plans d'action commerciale et des budgets en multicanal

Animer, coordonner et contrôler les activités de conception et de suivi du management de la relation clients

Collecter et analyser les informations sur bases de données clients et prospects.

Créer, gérer et animer des messages, catalogues et catalogues spécialisés.

Gérer les achats en VPC et la logistique des produits distribués en VPC ou en commerce électronique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Maîtriser les analyses sur bases de données et les logiciels de bases de données clients et prospects Maîtriser les aspects juridiques de la vente à distance et du commerce électronique

Connaître la gestion des achats et de la logistique en marketing direct et vente à distance

Développer les activités marketing direct et vente à distance à l'international

Développer des messages et catalogues en marketing interactif, en prospection et en fidélisation de clientèle

Maîtriser une langue étrangère

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Métiers du marketing direct et de la vente à distance chez l'annonceur (VPC, grande distribution, marques, banques-assurances, presse...), en B to B et chez les prestataires spécialisés (agences de marketing direct...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Membre des équipes de direction marketing Responsables de prospection et/ou fidélisation de clientèle

Responsables du commerce électronique, chef de marché e-commerce

Membre des équipes marketing multicanal (web, catalogue, magasins ou réseaux commerciaux)

Chefs de clientèle (agences de communication intégrée ; prestataires de l'adresse/data ; de la logistique)

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
Enseignants chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6873/>