

DROIT, ECONOMIE, GESTION Mention : MARKETING ET VENTE Spécialité : MARKETINGS SECTORIELS

RNCP7336 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, M1707, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

<http://www.univ-montp1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel : - est chargé de l'ingénierie des produits

- effectue des études de marchés (étude ou sélection des marchés et des acteurs potentiels selon les spécificités commerciales et culturelles de chacun)
- maîtrise les réseaux commerciaux et la législation en vigueur
- monte et développe des projets
- élabore des stratégies marketing
- organise des événements marketing
- met en place une stratégie marketing
- recherche des partenariats, des sponsorings, des mécénats (en situation de consultant : prospection, développement et gestion de la clientèle, conduite des négociations)
- exerce des fonctions d'encadrement
- anime des équipes (coordination et animation de l'action des services internes et externes)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de ce Master est capable : - de collecter et d'analyser des informations se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel

- de définir une gamme de produits adaptés aux objectifs en termes de faisabilité économique et technique
- de participer à la mise au point et au développement d'un nouveau produit
- de proposer des plans d'action commerciale sur les produits qu'il représente, de suivre les réalisations, d'évaluer les résultats et de les analyser par rapport à la concurrence (française et étrangère)
- de préparer un cahier des charges
- de fixer des plans commerciaux annuels : gamme de produits, grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, pénétration des produits et des marchés...
- de mettre en place et de suivre un budget
- d'assister la force de vente dans une stratégie de vente et d'élaboration argumentaire
- d'évaluer les risques et les opportunités pour l'entreprise
- d'assurer la convergence des acteurs qui sont impliqués dans la réalisation du plan marketing

- d'entretenir des contacts avec les acteurs de l'environnement économique de l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Selon le parcours suivi, les titulaires du Master Marketings Sectoriels exercent leur activité dans le secteur de l'industrie, de la culture, des médias ou du sport. Ils travaillent le plus souvent dans le privé (entreprises, associations) mais aussi dans les structures publiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de ce diplôme peuvent prétendre aux métiers suivants (listes non exhaustives) : Responsable marketing dans les secteurs Industriel, Média, Sport, Art et Culture, Conseiller en marketing, Chef de produits, Directeur commercial, Chef de rayons, Directeur des ventes, Chef d'entreprise, Cadre de Gestion, Enseignant. Et plus spécifiquement :

- Parcours Marketing Industriel : Responsable de la relation clients, Responsable de la clientèle des bureaux d'étude
- Parcours Média : Cadre dans les organes de presse, Cadre opérationnel et dirigeant marketing
- Parcours Art et Culture : Responsable du sponsoring et du mécénat, Attaché de presse artistique
- Parcours des Services sportifs : Directeur sport marketing, Consultant

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Enseignants chercheurs, intervenants et professionnels ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels (Décret 2002-590 du 24 avril 2002).

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7336/>