



Master Marketing vente parcours marketing intégré dans un monde digitalisé en alternance

MR11801A - 120 crédits

Niveau(x) d'entrée : BAC+3

Niveau(x) de sortie : BAC+5

Code RNCP (consultez la fiche en cliquant ici) : 35907

Lieu(x) : Lycée Baudimont Arras, Saint Quentin, Soissons, Centre Cnam de Lille, Centre Cnam d'Amiens, Lycée Cassini Clermont, Lycée privé Saint Joseph Boulogne/Mer



PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

Conditions pour intégrer le **Master Marketing vente parcours marketing intégré dans un monde digitalisé en alternance**.

- les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 ou 4 en gestion, de préférence,
- pour leur entrée en master, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée, d'au moins, trois membres, dont le responsable du diplôme ou son représentant.

Vous souhaitez candidater à cette formation mais vous n'avez pas le diplôme requis ?

Pensez à déposer un dossier de demande de VAP (validation des acquis professionnels) ou de VES (validation des études supérieures).

Nos assistant.e.s VAE vous renseigneront sur ce dispositif.

Lieu de recrutement : Amiens, Arras, Boulogne, Clermont ou Lille.

Période de recrutement : de février à fin juin.

Procédure de recrutement : sur dossier et entretien de motivation.

Frais de formation : formation gratuite et rémunérée pour les jeunes dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

Objectifs

Ce **Master Marketing vente en alternance** est conçu autour d'un double objectif :

Objectif commercial préparant les auditeurs à

- définir et mettre en oeuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en se situant dans la stratégie de l'entreprise,
- négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables,

- définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions précédentes.

Objectif managérial permettant de

- maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles,
- comprendre et mettre en oeuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en oeuvre un management efficace.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

Compétences

Compétences du Master marketing vente

- aptitude au management et à la direction d'entreprise,
- expertise stratégique marketing et sa définition,
- expertise stratégique commerciale et sa définition,
- la gestion et le management des actions marketing et /ou commerciales.

Métiers visés / débouchés

Chef.fe de groupe distribution, chef.fe de secteur distribution, directeur.trice marketing, directeurs.trices des ventes et marketing, directeur.trice commercial et marketing, directeur.trice d'agence.

INFORMATIONS PRATIQUES

L'obtention du diplôme nécessite la validation de toutes les unités d'enseignement ainsi que la rédaction d'un projet managérial (première année) et un mémoire de fin d'études (deuxième année). A l'issue de la formation, l'élève devra justifier d'une expérience professionnelle, à temps plein, de deux ans dans la spécialité et de niveau master.

Le diplôme de master est délivré sous réserve de l'obtention d'un niveau B1 en anglais (attestation à fournir).

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Organisation

[Formation en alternance, en apprentissage ou en contrat de professionnalisation](#)

Durée : 2 ans (nb d'heures : nous consulter)

Rythme de l'alternance : A Amiens et Clermont : 2 jours en centre, 3 jours en entreprise.

A Arras, Boulogne et Lille : une semaine par mois en centre, 3 semaines en entreprise environ.

Période : septembre 2023 à juillet 2025

Tarifs : coût de la formation pris en charge par l'employeur et/ou son Opco (Opérateur de compétences)

CFA partenaire : [CFA Cnam Hauts-de-France](#) (pour Amiens, Arras, Clermont et Lille) - CFA Jean Bosco (pour Boulogne/Mer)

Indicateurs 2021/2022

Taux de satisfaction : 66.70%



je candidate

[+d'info sur les modalités d'inscriptions / candidatures alternance.](#)

> [Cette formation est également accessible en journée dans le cadre de la formation professionnelle continue en territoire Nord-Pas de Calais uniquement](#)



Contenu de la formation

Tronc commun

Management commercial	US180Q	4	ects
Communication commerciale Anglais commercial	US180R	6	ects
Principes des études de marché	US180S	6	ects
Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & eCRM)	US180T	4	ects
Stratégie commerciale	US180U	6	ects
Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	USM303	16	ects
Marketing dans un univers digital (approfondissement)	USM30S	4	ects
Test anglais (B1 cadre européen)	PUCM01	0	ects
Expérience professionnelle M1 Marketing	UA181K	14	ects
Comportement du consommateur	USM318	4	ects
Retail : integration physique et digitale	USM319	4	ects
E business Logistique	USM31A	4	ects
Impact des données sur le marketing et la vente	USM31B	4	ects
Marketing en contexte Business to Business (B2B / interentreprises)	USM31S	4	ects
Stratégie et Marketing Stratégique	US1823	6	ects
Test d'anglais (Bulat niveau 2)	UA2B24	4	ects
Mémoire Master	UAMG0F	10	ects

Parcours à Amiens

Marketing responsable	USM31E	4	ects
Marketing et lancement des nouveaux produits	USM31F	4	ects
La stratégie d'internationalisation	US181W	4	ects

Parcours à Clermont

L'entreprenariat	US1824	4	ects
Marketing responsable	USM31E	4	ects
Marketing et lancement des nouveaux produits	USM31F	4	ects

Parcours à Arras, Boulogne et Lille

L'entreprenariat	US1824	4	ects
Pilotage financier de l'entreprise	GFN106	6	ects
Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,	USM31D	4	ects
Marketing et lancement des nouveaux produits	USM31F	4	ects

Méthodes pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Accessibilité public handicapé



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.



Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au 0800 719 720 ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr