

# Master

## Marketing vente parcours marketing intégré dans un monde digitalisé

Diplôme d'État bac+5 - MR11801A

### Public concerné

- 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.

### Objectif de la formation

Ce diplôme est conçu autour d'un double objectif :

#### **objectif commercial préparant les auditeurs à**

- définir et mettre en œuvre 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 œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en œuvre un management efficace.

### Conditions d'admission

**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. Contribution aux frais de formation par les entreprises.

### Organisation générale

**Lieu de formation :** Amiens, Arras (M1 uniquement), Boulogne (M1 uniquement), Clermont ou Lille.

**Durée de la formation :** 2 ans.

#### **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.

### Métiers et compétences

#### **Compétences :**

- 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, directeur.trices des ventes et marketing, directeur.trice commercial et marketing, directeur.trice d'agence.

### Modalités de financement

La formation peut être réalisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage accessible aux moins de 30 ans (35 ans sous conditions) ou d'un contrat de professionnalisation sans limite d'âge et accessible aux demandeurs d'emploi.

Pour les salariés en activité, divers dispositifs permettent de financer la formation : CPF de transition, plan d'adaptation et de développement des compétences, contrat pro A, etc.

### Validation

Le diplôme de master est délivré sous réserve de l'obtention d'un TOEIC 605 points.

Diplôme d'État bac+5 master droit, économie et gestion mention marketing vente parcours marketing intégré dans un monde digitalisé (MR11801A).

Diplôme habilité. Enregistré de droit au RNCP.



## Programme

Intitulé des modules d'enseignements	Nombre d'ECTS
Le management commercial US180Q	4
Communication commerciale - Anglais commercial US180R	6
Principes des études de marché on line et off line US180S	6
Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM) US180T	4
La stratégie commerciale US180U	6
Marketing dans un univers digital (approfondissement) USM30S	4
Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial USM303	16
Test anglais (B1 cadre européen) PUCM01	0
Pilotage financier de l'entreprise (Lille uniquement) GFN106	6
Expérience professionnelle UA181K	14

Intitulé des modules d'enseignements	Nombre d'ECTS
Comportement du consommateur USM318	4
Retail : intégration physique et digitale USM319	4
E business - Logistique USM31A	4
Impact des données sur le marketing et la vente USM31B	4
Marketing en contexte B to B USM31S	4
Marketing stratégique US1823	6
Intégration sales et marketing en B2B (Lille uniquement) USM31C	4
Marketing et lancement des nouveaux produits (Lille uniquement) USM31F	4
Marketing des services (Lille uniquement) USM31D	4
Entrepreneuriat (Amiens uniquement) US1824	4
La stratégie d'internationalisation (Amiens uniquement) US181W	4
Gestion des comptes clés et négociation des affaires (Amiens uniquement) US181Z	4
Anglais (TOEIC) UA2B24	0
Méthodologie du mémoire et mémoire de fin d'étude UAMG0F	10
Expérience professionnelle UA181K	12

Pour connaître le programme des UE, rendez-vous sur le moteur de recherche de notre site internet ([www.cnam-hauts-de-france.fr](http://www.cnam-hauts-de-france.fr)).

Le Cnam Hauts-de-france vous informe, vous accompagne et vous conseille

☎ : 0800 719 720 (appel gratuit)

[www.cnam-hauts-de-france.fr](http://www.cnam-hauts-de-france.fr)

du lundi au vendredi de 8h à 12h30 et de 13h à 18h30 et le samedi de 8h à 12h

**Avenue des Facultés - 80 000 AMIENS ou  
8 boulevard Louis XIV – CS70030 59 044 LILLE CEDEX**  
Conseillers en formation : [hdf\\_contact@lecnam.net](mailto:hdf_contact@lecnam.net)

