

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30614**

### Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER mention Marketing, Vente

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur Modalités d'élaboration de références : CNESER	Recteur de l'académie de Nice ; Président de l'Université Côte d'Azur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 312 Commerce, vente, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Etude et analyse du comportement du consommateur

Participation aux actions stratégiques relatives au marketing

Contrôle de l'évolution des marchés

Veille concurrentielle

Gestion de la communication des marques et de l'entreprise

Management des équipes marketing et commerciales de l'entreprise

Compréhension des nouveaux outils utilisés en marketing

Capacité à appréhender une organisation de manière globale

Gestion d'une offre de produits ou services

Intégration du digital dans l'ensemble des activités

*Les titulaires du diplôme sont capables pour le parcours Marketing & Digital de :*

Etudier et analyser les comportements du e-consommateur

Manager les réseaux sociaux et la e-réputation de la marque

Concevoir des business models sur l'internet

Gérer la relation client par les outils du digital (e-CRM, S-CRM (social-CRM))

Conseiller et expertiser (modèles économiques e-Business, stratégie TIC)

Concevoir et faire évoluer des plateformes e-business et Marketplace

Gérer des campagnes de communication digitale (Display, SEO, SEM, SMO, Affiliation notamment)

Concevoir la stratégie mobile de l'entreprise

Développer le contenu site internet marchand

Gérer la stratégie omnicanale et de distribution en ligne.

*Les titulaires du diplôme sont capables pour le parcours Ingénierie Commerciale de :*

Maîtriser l'ensemble des techniques de la négociation commerciale : communication interpersonnelle, négociation avec la distribution entre autres

Déterminer et gérer les budgets

Mesurer l'efficacité des opérations sur le portefeuille de produits, analyser et gérer le reporting des ventes

Mettre en œuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants et distributeurs

Assurer le suivi clientèle, gérer les relations clients

Gérer le portefeuille clients à l'international

Gérer l'ensemble des canaux de distribution : Trade marketing, merchandising et gestion de l'assortiment, droit de la distribution, droit commercial

Maîtriser les techniques de ventes à l'exportation

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les diplômés sont formés, d'une part aux outils qui leur permettent d'être opérationnels dans la conception de stratégies de marketing digital dans les entreprises de toute taille et domaines d'activité. (Parcours Marketing & Digital).

D'autre part, le parcours Ingénierie Commerciale forme des spécialistes de la gestion commerciale/vente capables d'assurer les fonctions de direction commerciale, de management des ventes, de chefs de marchés ou de marques dans les entreprises de toute taille et domaines d'activité.

*Les titulaires du diplôme peuvent prétendre aux emplois suivants :*

Responsable marketing digital, e-business

Responsable de la communication digitale

Chef de produit web, mobile

Social Media manager, Community manager

Brand manager, responsable de la marque en ligne  
 Chef de projet webmarketing  
 Consultant en e-marketing et en e-CRM  
 Traffic Manager, Référenceur Web  
 Directeur commercial  
 Directeur des ventes  
 Manager des équipes de vente  
 Chargé de relations clients  
 Trade marketeur  
 Chef de secteur chez le fabricant  
 Chef de rayon dans la grande distribution

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

E1101 : Animation de site multimédia  
 M1404 : Management et gestion d'enquêtes  
 M1705 : Marketing  
 M1706 : Promotion des ventes  
 M1707 : Stratégie commerciale

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Pour l'obtention du diplôme de master, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 120 ECTS au-delà du grade de licence.

Deux parcours vont permettre aux étudiants d'acquérir en M2 une expertise spécifique :

- Marketing & Digital**
- Ingénierie commerciale**

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Leur composition comprend : une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation, des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements, des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.
En contrat d'apprentissage	X	Leur composition comprend : une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation, des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements, des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.
Après un parcours de formation continue	X	Leur composition comprend : une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation, des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements, des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.

En contrat de professionnalisation	X	Leur composition comprend : une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation, des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements, des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements.
Par candidature individuelle	X	Possibilité pour tout ou partie du diplôme par VES ou VAP
Par expérience dispositif VAE	X	Jury de validation VAE : enseignants-chercheurs personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels dont la validation est demandée

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril 2002 publié au JO du 27 avril 2002

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 25 mai 2018, relatif aux accréditations de l'Université Côte d'Azur à délivrer les diplômes nationaux n° **20180490**

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Le décret N°2013-756 du 19/08/2013, articles R.613-33 à R.613-37.

##### Références autres :

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur

Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master

Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master, publié au J.O du 27 avril 2002

Arrêté du 4 février 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de master

Décret VAE - Code de l'éducation : article L 613-3 **modifié par la loi n° 2015-366 du 31 mars 2015**

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Statistiques d'insertion disponibles auprès de l'observatoire de la vie étudiante (UNICEPRO~OVE)

<http://unice.fr/unicepro/enquetes-et-statistiques/>

##### Autres sources d'information :

Université Côte d'Azur : <http://univ-cotedazur.fr/>

[Université Nice Côte d'Azur](http://univ-nice.fr/)

##### Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes ( 06) [Nice]

Université Côte d'Azur

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

I.A.E, Campus Saint Jean d'Angely, 24 Avenue des Diables Bleus 06357 NICE Cedex 4.

##### Historique de la certification :

**Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501**

Le parcours « marketing digital » provient du Master Mention Management spécialité Marketing (MKG) et répond à l'intégration croissante du digital aux métiers du marketing. Historiquement, ce master marketing, le plus ancien de l'IAE de Nice, créé en 1975 a été libellé en 2008 « marketing : études de marché et commercialisation » puis en 2012 a repris l'intitulé plus lisible sur le plan national « Marketing » (N° d'habilitation : 20080976-05). Il a subi une modification de sa maquette en 2015 pour intégrer davantage la dimension digitale dans les cours et désormais est clairement orienté numérique et s'intitule par souci de clarté « Marketing & Digital ». Nous constatons donc que la partie « commercialisation » donne lieu à un second parcours bien distinct et qui répond à la demande croissante des professionnels du secteur. Le parcours « Ingénierie commerciale » est donc une création ex-nihilo.