

## 1. Intitulé du certificat (Dans la langue d'origine)

MASTER - Marketing, vente (fiche nationale)

## 2. Traduction de l'intitulé du certificat (Le cas échéant. Cette traduction est dépourvue de toute valeur légale)

## 3. Éléments de compétences acquis

### *Compétences transversales*

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine
- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère
- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

### *Compétences spécifiques*

Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente :

- Faire de la veille sur les évolutions de son environnement, éco-système et marché et anticiper les transformations et innovations possibles en matière de produits, de process, etc.
- Piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique, fixer des objectifs et donner du sens afin d'améliorer les positions concurrentielles et de traduire la stratégie de l'entreprise en stratégie marketing (offre, produit, marque)
- Fédérer et animer les acteurs internes et externes (gouvernance) dans un souci d'éthique afin de favoriser le développement marketing et commercial

Concevoir et/ou piloter des solutions de gestion en Marketing-Vente :

- Développer des politiques et pratiques permettant de définir la politique commerciale, de développer un plan d'action commerciale et d'élaborer et conduire la politique promotionnelle
- Appliquer et mettre en œuvre des politiques et pratiques permettant d'analyser les données de panels pour la prise de décision, d'intégrer le digital dans la stratégie et l'opérationnel, de mettre en place une politique de communication intégrée : à l'interne et à l'externe et de lancer et développer une offre de produits/services

Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en Marketing-Vente :

- Contrôler et mesurer la pertinence et la performance des outils de gestion en commanditant ou réalisant des études qualitatives ou quantitatives, en utilisant des logiciels d'analyse numérique et textuelle (SAS, SPSS, R, N-Vivo, Lexica, Sphinx...) et en gérant un compte d'exploitation
- Auditer, évaluer et analyser les risques associés et analyser les données et opérationnaliser les résultats

Mettre en œuvre des règles, des normes et des démarches qualité en Marketing-Vente :

- Appliquer et respecter des règles et des normes liées au droit commercial en particulier et savoir élaborer et suivre des budgets, des

#### tableaux de bord d'activité

- Développer des process, des démarches qualité, innovation, etc. afin de proposer des politiques commerciales et marketing les plus innovantes possibles

#### Développer une culture managériale et organisationnelle :

- Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership
- Conseiller et négocier avec ses équipes et ses partenaires d'affaires
- Gérer l'organisation du travail et les transformations possibles

#### Accompagner les comportements et postures au travail :

- Piloter son projet de développement personnel
- Développer les compétences comportementales et métiers (les siennes ou celles de ses équipes)

## 4. Secteurs d'activité et/ou types d'emplois accessibles par le détenteur du certificat

### Secteurs d'activité :

- G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
- J : Information et communication
- H : Transport et entreposage
- I : Hébergement, restauration

entreprises secteur privé ; pme-tpe

secteurs : nouvelles technologies ; transport et logistique ; agroalimentaire ; énergie ; bâtiment ; automobile ; tourisme ; santé ; information/communication ; finances ; immobilier ; construction

### Type d'emploi accessibles :

- Chef de projet, produit, secteur, publicité
- Chargé d'études, de communication et e-communication
- Trafic manager
- Responsable marketing et digital
- Directeur commercial
- Cadre dans la distribution
- Responsable export
- Responsable merchandising
- Category manager
- Trade marketer

### Code(s) ROME :

- E1401 - Développement et promotion publicitaire
- M1703 - Management et gestion de produit
- M1705 - Marketing
- M1707 - Stratégie commerciale
- E1103 - Communication

### Références juridiques des réglementations d'activité :

## 5. Base officielle du certificat

### Organisme(s) certificateur(s)

#### Nom légal certificateur(s) :

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR DE LA  
RECHERCHE ET DE L'INNOVATION  
UNIVERSITÉ GRENOBLE ALPES  
UNIVERSITÉ GUSTAVE EIFFEL  
UNIVERSITÉ DE HAUTE ALSACE  
UNIVERSITÉ LYON 3 JEAN MOULIN  
UNIVERSITÉ PARIS II PANTHÉON ASSAS  
UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE  
UNIVERSITÉ PARIS NANTERRE

### Système de notation / conditions d'octroi

#### Modalités d'évaluation :

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Concernant l'évaluation des blocs de compétences, chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE  
 UNIVERSITE PARIS-SACLAY  
 UNIVERSITE DE RENNES I  
 UNIVERSITE TOULOUSE 1 CAPITOLE  
 CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS  
 INST NAT ETUDES SUP AGRO MONTPELLIER  
 INSTITUT POLYTECHNIQUE DE GRENOBLE  
 UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE  
 UNIVERSITE COTE D'AZUR  
 UNIVERSITE D'ANGERS  
 UNIVERSITE D ARTOIS  
 UNIVERSITE DE BESANCON  
 UNIVERSITE DE BORDEAUX  
 UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE  
 UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD  
 UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE  
 UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE  
 UNIVERSITE DE LA REUNION  
 UNIVERSITE DE LA ROCHELLE  
 UNIVERSITE DE LILLE  
 UNIVERSITE DE LORRAINE  
 UNIVERSITE DE MONTPELLIER  
 UNIVERSITE DE NANTES  
 UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE  
 UNIVERSITE DE POITIERS  
 UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE  
 UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE  
 UNIVERSITE DE TOULON  
 UNIVERSITE DE TOURS  
 UNIVERSITE D'ORLEANS

en fonction du chemin d'accès à la certification : formation initiale, VAE, formation continue.

Chaque ensemble d'enseignements a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de master, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 120 ECTS au-delà du grade de licence.

**Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :**

Les modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence sont définies par chaque certificateur accrédité qui met en œuvre les dispositifs qu'il juge adaptés. Ces modalités peuvent être modulées en fonction du chemin d'accès à la certification : formation initiale, VAE, formation continue.

**Niveau (national ou européen) du certificat**

Niveau national (Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles) : Niveau 7  
 Niveau du Cadre européen des certifications (CEC) : Niveau 7

**Autorité responsable de l'habilitation du certificat**

France compétences  
 11 rue Scribe 75009 Paris

**Accès au niveau suivant d'éducation / de formation**

**Accords internationaux de reconnaissance des qualifications**

**Base légale**

Date de décision d'enregistrement : -  
 Durée de l'enregistrement : -  
 Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2026

**6. Modes d'accès à la certification officiellement reconnus**

Après un parcours de formation continue	Oui
En contrat d'apprentissage	Oui
Par candidature individuelle	Non
En contrat de professionnalisation	Oui
Par expérience	Oui
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	Oui

**7. Information complémentaire**

Niveau d'entrée requis (Le cas échéant)

Pour toute information complémentaire, notamment sur le système national de qualifications :

<https://www.francecompetences.fr>

Centre national Europass

<https://agence.erasmusplus.fr/programme-erasmus/outils/europass>