



MR11801A

MASTER (1^{ÈRE} ET 2^E ANNÉE)

Marketing intégré dans un monde digitalisé

OBJECTIFS

Former des professionnels capables de manager et de prendre une fonction de direction d'entreprise grâce à leur expertise en stratégie marketing et commerciale ainsi que leur capacité à gérer et manager des actions marketing et commerciales qui en découlent. Apporter une double compétence technique et commerciale / marketing.

COMPÉTENCES VISÉES

- Appréhender les aspects de la stratégie de l'entreprise, de la segmentation et de la construction d'un plan marketing ;
- Définir un plan d'action exploitant toutes les possibilités des différents canaux de communication et de distribution que ce soit dans le monde physique ou digital ;
- Définir et mettre en œuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en ligne avec la stratégie de l'entreprise ;
- Négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables au travers de méthodes de ventes digitales ou de ventes complexes ;
- Sélectionner et utiliser les outils informatiques nécessaires au pilotage de l'activité commerciale et marketing ;
- Maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources au travers d'une organisation et au sein d'un écosystème, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles ;

- Comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux & marketing pour mettre en œuvre un management efficace, que ce soit en présentiel ou à distance.

DÉBOUCHÉS

Chef de produit, chef de projet commercial, responsable/directeur commercial/marketing, chargé d'études de marché, consultant marketing, responsable de centre de profit, ingénieur d'affaires...

PUBLICS

- Jeunes de moins de 26 ans et/ou demandeurs d'emploi (dans le cadre d'un contrat de professionnalisation) ;
- Jeunes de moins de 30 ans (dans le cadre d'un contrat d'apprentissage) ;
- Salariés en activité ou en reconversion ;
- Expert dans un autre domaine que le marketing et le commerce à la recherche d'une double compétence pour transformer cette singularité en atout stratégique.

PRÉREQUIS

Les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre professionnel de niveau Bac+3 ou 4. Ils sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation. Un dispositif de renforcement est mis en place en début de cursus pour aider les élèves à acquérir les bases nécessaires à la réussite du master pour ceux qui ne sont pas issus d'un parcours commercial. Il porte principalement sur les fondamentaux du marketing, de la négociation et du management des forces de vente.

DURÉE / ORGANISATION

La formation se déroule sur 26 mois, de septembre à octobre (N+2). Les cours ont lieu au rythme d'une semaine par mois. Le reste du temps se déroule en entreprise.

Démarrage de la formation par une mise à niveau en marketing / commerce

LE DIPLÔME

Intitulé officiel : master droit économie gestion, mention marketing vente, parcours marketing intégré dans un monde digitalisé.

Diplôme délivré par le Cnam.

TARIFS

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :

- la formation est gratuite pour l'alternant et les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'entreprise (via son Opco, opérateur de compétences) ;
- vous bénéficiez d'une rémunération ;
- vous obtenez une expérience professionnelle et un diplôme.

Pour les salariés

Possibilité de prise en charge totale ou partielle de la formation : dispositif Pro-A, plan d'adaptation et de développement des compétences de l'entreprise, CPF de transition...

Conditions tarifaires pour les entreprises précisées sur notre site :

<https://bit.ly/CnamTarifAlternance>



PROGRAMME

952 heures (896 heures sans la mise à niveau)

1^{ÈRE} ANNÉE

US180Q Management commercial (4 CR)

US180R Communication commerciale - Anglais commercial (6 CR)

US180S Principes des études de marché (6 CR)

US180T Customer relationship management (CRM) (4 CR)

US180U Stratégie commerciale (cours en anglais) (6 CR)

USM30S Marketing dans un univers digital (approfondissement) (4 CR)

Fondements du marketing et de la négociation

Fondements négociation et management de la force de vente

PUCM01 Test d'anglais niveau B1 cadre européen (0 CR)

USM303 Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial (16 CR)

UA181K Expérience professionnelle (14 CR)

2^{ÈRE} ANNÉE

USM318 Comportement du consommateur (4 CR)

US1823 Stratégie et marketing stratégique (6 CR)

USM31S Marketing en contexte BtoB (4 CR)

USM319 Retail : intégration physique et digitale (4 CR)

USM31A E-business - Logistique (4 CR)

USM31B Impact des données sur le marketing et la vente (4 CR)

UAMG0F Mémoire Master (10 CR)

UAMG0H Expérience professionnelle (12 CR)

+ 4 UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

US1824 L'entreprenariat (4 CR)

US181W Stratégie d'internationalisation (cours en anglais) (4 CR)

US181Z Gestion des comptes-clés et négociation des affaires (4 CR)

USM31E Marketing responsable (4 CR)

A l'entrée dans le master, programme de mise à niveau pour les personnes non issues d'un parcours commercial, avec deux unités d'enseignement : Fondements du marketing et Fondements de la négociation et management de la force de vente

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme MR11801A - Code RNCP : 35907

CR : crédits



Candidatez en ligne

Rendez-vous sur <http://bit.ly/CandidatureCnam>

Délai d'accès. Déposez votre candidature dès janvier afin de bénéficier de notre accompagnement à la recherche d'entreprise, jusqu'au démarrage de la formation.



Pourquoi choisir le Cnam ?

Master n°3 au classement Eduniversal des Masters marketing et digital marketing en Pays de la Loire



Les enseignants :

Une équipe mêlant professionnels aguerris et universitaires experts

L'appui à la recherche d'entreprise : ateliers, job datings, 7 conseillers en contact avec les entreprises

Taux de réussite à l'examen :

87 % pour cette formation (2022-2024)

Retrouvez les indicateurs de résultats sur notre site :
<http://bit.ly/CnamIndicateurs>

Méthodes mobilisées :

Pédagogie de l'alternance intégrative qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé entre élèves et formateurs tout au long du cursus.

Modalités d'évaluation :

Chaque unité d'enseignement ou d'activité fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

Accessibilité :

Les formations du Cnam Pays de la Loire sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à votre accompagnement (handi@cnam-paysdelaloire.fr).

Nantes

nantes@cnam-paysdelaloire.fr
02 40 16 10 95

www.cnam-paysdelaloire.fr

Saint-Nazaire

sainnazaire@cnam-paysdelaloire.fr
02 40 16 10 95

