

Master Marketing dans un monde digital

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Conditions d'accès en Master :

- 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.

Modalités d'évaluation:

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.

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

Objectifs

Cette spécialité est conçue autour d'un **triple objectif** :

Objectif marketing permettant aux auditeurs :

- d'appréhender les aspects de la stratégie de l'entreprise, de la segmentation nécessaire et de la construction d'un plan marketing ;
- de 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.

Objectif commercial préparant les auditeurs :

- de 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 ;
- de négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables au travers de méthodes de ventes digitales ou de ventes complexes ;
- de sélectionner et d'utiliser les outils informatiques nécessaires au pilotage de l'activité commerciale et marketing.

Objectif managérial permettant de:

- 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.

Modalités d'enseignement.

En **HTT**, à Paris, **le master** est déployé selon les modalités suivantes:

- en cours du soir : trois jours par semaine plus le samedi ;
- en formation hybride (à distance et en présentiel).

Ce master est également proposé par la voie de **l'alternance au CFA du Cnam**(<http://cfa-idf.cnam.fr>) **et** dans les **centres Cnam en région**.

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Master Droit, économie et gestion mention marketing, vente Parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

Inscrit RNCP

Code(s) NSF : Négociation et vente (312t) - Etudes de marchés et projets commerciaux (312n) - Commerce, vente (312)

Code(s) ROME : -

Programme

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

M1

4 ECTS Management commercial US180Q
6 ECTS Communication commerciale - Anglais commercial US180R
6 ECTS Principes des études de marché US180S
4 ECTS Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM) US180T
6 ECTS Stratégie commerciale US180U
4 ECTS Marketing dans un univers digital (approfondissement) USM30S
16 ECTS Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial USM303
0 ECTS TOEIC Niveau B1
14 ECTS Expérience professionnelle M1 Marketing UA181K

M2

4 ECTS

**Comportement du
consommateur**

USM318

6 ECTS

**Stratégie et Marketing
Stratégique**

US1823

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

3 UE à choisir parmi :

Total

12 ECTS

Voir toutes les UE

Fermer

4 ECTS

Intégration vente et marketing en B2B

USM31C

4 ECTS

Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,

USM31D

4 ECTS

L'entrepreneuriat

US1824

4 ECTS

Gestion des comptes-clés et négociation des affaires

US181Z

4 ECTS

Marketing responsable

USM31E

4 ECTS

Marketing et lancement des nouveaux produits

USM31F

4 ECTS

La stratégie d'internationalisation

US181W

12 ECTS

Expérience professionnelle

UAMG0H

10 ECTS

Mémoire Master

UAMG0F

Compétences et débouchés

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.

Voir aussi

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

- [commerce](#)
- [Distribution](#)
- [Relation client](#)
- [Action commerciale](#)
- [Stratégie commerciale](#)

Informations pratiques

Contact

EPN15
2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 40 27 25 15
[Habibatou Touré](#)
Voir le site

[icsv.cnam.fr](#)

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Diplôme ou certificat

Paris
Centre Cnam Paris
[Année 2024 / 2025 : Package](#)
[Bourgogne-Franche-Comté](#)
Bourgogne-Franche-Comté
Année 2024 / 2025 : Package

Alternance

[Paris](#)
Paris
Apprentissage
[Ile-de-France \(sans Paris\)](#)
Evry
Apprentissage
Versailles
Apprentissage
[Auvergne-Rhône-Alpes](#)
Saint-Étienne
Apprentissage
[Bourgogne-Franche-Comté](#)
Bourgogne-Franche-Comté
Apprentissage
[CFA](#)
CFA
Apprentissage
[Grand Est](#)
Reims
Apprentissage
Nancy
Apprentissage
Metz

Mulhouse Apprentissage
Strasbourg Apprentissage
Hauts de France
Languedoc-Roussillon
Nîmes Apprentissage
Martinique
Schoelcher Apprentissage
Midi-Pyrénées
Toulouse Apprentissage
Normandie
EVREUX Apprentissage
Rouen Apprentissage
Nouvelle Aquitaine
Dax Apprentissage
Pays de la Loire
Nantes Apprentissage
Saint-Nazaire Apprentissage

Code diplôme/certificat: MR11801A

L20 crédits

Niveau d'entrée

Niveau 6 (Bac+3 et 4)

Niveau de sortie

Niveau 7 (Bac+5)

Responsable(s)

Jean-Michel RAICOVITCH

Benoit PETITPRETRE

Habilitation

Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusqu'à fin 2024-2025.

Voir la fiche Rncp et les blocs de compétences
[35907](#)

/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/

