Apprendre au cnam change votre vie

le cnam icsv

Master - MR11801A

Marketing dans un monde digital

Se préparer aux métiers du marketing et de la vente dans un monde digitalisé ainsi qu'aux fonctions d'encadrement intermédiaire et de management

Objectifs de la formation

Cette spécialité est conçue autour d'un triple objectif.

Objectif de gestion du marketing permettant de :

- définir les objectifs et la stratégie de l'entreprise, au travers de méthodologies d'analyse des facteurs externes et internes ;
- maîtriser les enjeux et méthodes de développement du capital marque et du capital client au travers de la segmentation des marchés, de la gestion de la relation client, du marketing produit, de la communication ;
- être à même d'établir un plan marketing et en maîtriser l'application opérationnelle et son impact sur le budget marketing, le tout avec les outils modernes issus du digital.

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, développer et exploiter les 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 un management efficace.

Public

Les candidats doivent posséder un diplôme national de niveau bac+3/4 en gestion, de préférence et justifiant d'une expérience professionnelle suffisante dans le domaine marketing ou commercial d'au moins 2 ans.

Pour leur entrée en master, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée, dont le responsable du diplôme ou son représentant.

Accès en M1 :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau bac+3 ;
- aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle par VAE et VAPP.

Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT) et sous forme de certificats de compétences.

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés et également en dehors des heures d'enseignement. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Tarif (2020-2021)

Prise en charge employeur ou organisme financeur

- M1 : 5160 € en HTO (cours du soir et samedi)
- M2 : 8160 € en HTO (cours du soir et samedi)

Prise en charge individuelle

- M1 : 2660 € en HTO (cours du soir et samedi)
- M2 : 4160 € en HTO (cours du soir et samedi)

Cette formation est dispensée en partenariat avec...

Adetem
association nationale des professionnels du marketing
www.adetem.org

Perspectives professionnelles

- **Directeur commercial, marketing**
- **Responsable des ventes, de secteur**
- **Responsable marketing, chef de produit/ de marché**
- **Chef de projet marketing**
- **Chargé d'études de marché, du marketing digital**

Master Marketing dans un monde digital

Articulation de la formation

Études de cas, analyse de dossiers, synthèses, mises en situation, épreuves écrites individuelles, apports théoriques et pratiques

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants du Cnam et d'intervenants extérieurs venant partager leur expérience professionnelle

Organisation de la formation

En cours du soir (HTT : hors temps de travail), à Paris, le master est déployé selon les modalités suivantes :

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

En complément du master, 3 certificats peuvent être suivis indépendamment (voir le tableau pour le détail) :

- Management commercial ;
- Marketing et *Retail* dans un monde digital
- Intégration vente et marketing.

Sites proposants la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.

Programme du master Marketing dans un monde digital		
Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
Master 1		
US180Q	Management commercial (1)	4
US180R	Communication commerciale - Anglais commercial	6
US180S	Principes des études de marché	6
US180T	Gestion de la relation client (GRC)/*Customer Relationship Management* (CRM) (1)	4
US180U	Stratégie commerciale (1)	6
USM30S	Marketing dans un univers digital	4
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	16
TOEIC niveau B1	À obtenir parallèlement à la formation	-
UA181K	Expérience professionnelle	14
Master 2		
USM318	Comportement du consommateur (2)	4
US1823	Marketing stratégique	6
USM319	*Retail* : intégration physique et digitale (2)(3)	4
USM31A	e-Business – Logistique (2)	4
USM31B	Impact des données sur le marketing et la vente (2)	4
USM31S	Marketing en contexte B to B (3)	4
UAMG0H	Expérience professionnelle	12
UAMG0F	Mémoire de master	10
USM31C	Intégration vente et marketing en B to B (3)	4
USM31D	Marketing des services (3)	4
USM31F	Marketing et lancement des nouveaux produits	4

fcu CERTIFICATION DE SERVICES La formation continue à l'université
BUREAU VERITAS CERTIFICATION 92046 PARIS-LA-DÉFENSE CEDEX DISPONIBLE SUR DEMANDE

(1) Ces 3 unités constituent le **certificat de compétence Management commercial** qui peut être suivi avec une inscription spécifique sans suivre tout le master.

(2) Ces 4 unités constituent le **certificat de spécialisation Marketing et *Retail* dans un monde digital** qui peut être suivi avec une inscription spécifique sans suivre tout le master.

(3) Ces 4 unités constituent le **certificat de spécialisation Intégration vente et marketing** qui peut être suivi avec une inscription spécifique sans suivre tout le master.

icsv.cnam.fr

Le Cnam
EPN15 Stratégies
2, rue Conté
75003 Paris

Jean-Michel Raicovitch
Benoît Petitprêtre
Responsables du programme

Contact

Zahra Adjlout,
gestionnaire pédagogique
01 58 80 86 55
zahra.adjlout@lecnam.net

Dircom Cnam - LI - Juillet 2020 - © Getty Images.