

Master Marketing, vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

Code RNCP / Code d'apprentissage : RNCP35907 / 13531276

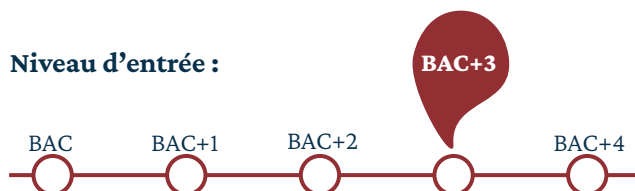
Code diplôme : MR11801A

Crédits : 60 ECTS

Intitulé officiel du diplôme :

Master Droit, économie et gestion mention marketing, vente parcours Marketing intégré dans un monde digital

Niveau d'entrée :



Prérequis :

- Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+3
- Sélection sur dossier et entretien de motivation
- Inscription définitive à compter de la signature du contrat en alternance

Modalités :

- 2 jours en formation en présentiel
- 3 jours en entreprise
- Durée du contrat : 2 années
- Volume horaire : 420 heures

Métiers visés :

- Chef de projets Marketing
- Directeur Marketing
- Directeur commercial

Lieu d'enseignement

ÉVRY



PARTENAIRE

CFA EVE
19 cours Blaise Pascal
91000 Evry
01 60 79 54 00
www.cfa-eve.fr

Cnam d'Évry

01 60 79 87 76 | evry.alternance@cnam-iledefrance.fr

Compétences visées

- 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

Modalités d'évaluation

- Evaluation finale / UE
- Expérience professionnelle

Programme

Programme M1 :

- Management commercial - 4 ECTS
- Communication commerciale - Anglais commercial - 6 ECTS
- Principes des études de marché - 6 ECTS
- Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM) - 4 ECTS
- Stratégie commerciale - 6 ECTS
- Marketing dans un univers digital - 4 ECTS
- Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial - 16 ECTS
- Test d'anglais niveau B1 cadre européen - 0 ECTS
- Expérience professionnelle M1 Marketing - 14 ECTS

Programme M2 :

- Comportement du consommateur - 4 ECTS
- Stratégie et Marketing Stratégique - 6 ECTS
- Retail : intégration physique et digitale - 4 ECTS
- E-business - Logistique - 4 ECTS
- Impact des données sur le marketing et la vente - 4 ECTS
- Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises) - 4 ECTS
- Marketing responsable - 4 ECTS
- Intégration vente et marketing en B2B - 4 ECTS
- L'entrepreneuriat - 4 ECTS
- Gestion des comptes-clés et négociation des affaires - 4 ECTS

Accessibilité

Rampe d'accès pour Personnes à Mobilité Réduite.

