

Master Droit, économie et gestion mention marketing, vente parcours Manager de centre ville

Présentation

Publics / conditions d'accès

Personne possédant un bac+3 et possédant une expérience professionnelle significative dans le management d'un commerce, d'une union commerciale, d'un centre-ville pour le public en HTT

Personne possédant un bac+3 en marketing/vente et s'engageant dans un emploi en alternance dans l'animation d'une association de commerçants, d'un centre-ville

Compétences

Mis à jour le 17-05-2021



Arrêté du 08 juillet 2021.

Accréditation jusque fin 2024-2025. le 08-07-2021

Fin d'accréditation au 31-08-2025

Code : MR11804A

120 crédits

Master

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Niveau CEC d'entrée requis :
Niveau 6 (ex Niveau II)

Niveau CEC de sortie : Niveau
7 (ex Niveau I)

Mention officielle : Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025.

Mode d'accès à la certification :

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage

NSF :

Métiers (ROME) :

Code répertoire : RNCP35907

Code CertifInfo : 105829

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjlout@lecnam.net

Enseignements

120 ECTS

M1 60 ECTS

Animation commerciale d'un point de vente ou d'un pôle commercial USM31G

6 ECTS

Analyse commerciale et économique USM31H

4 ECTS

Droit du commerce et des libertés commerciales USM31J

4 ECTS

Environnement territorial et politique de la ville 1 USM31K

2 ECTS

Gestion de projet, développement personnel, lobbying 1 USM31L

4 ECTS

Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial USM303

16 ECTS

1 UE à choisir parmi : 6 ECTS

Anglais professionnel ANG330

6 ECTS

Initiation à la langue et culture arabe, parcours collectif ARA100

6 ECTS

Mémoire Manager de commerces de centre-ville UAMG0Q

4 ECTS

Expérience professionnelle UAMG0R

14 ECTS

M2 60 ECTS

Comportement du consommateur USM318

4 ECTS

Impact des données sur le marketing et la vente USM31B

4 ECTS

Retail : integration physique et digitale USM319

4 ECTS

E business - Logistique USM31A

4 ECTS

Environnement territorial, politique de la ville et politique d'urbanisme USM31M

4 ECTS

Economie commerciale et Droit de l'urbanisme commercial USM31N

4 ECTS

Technique de commercialisation d'un territoire USM31P

6 ECTS

Gestion de projet, développement personnel, lobbying USM31Q

4 ECTS

Mémoire Manager de centre-ville UAIP1S

6 ECTS

Sécurité, sûreté des sites et des flux USM31R

4 ECTS

Mémoire

UAIP1W

4 ECTS

Expérience professionnelle

UAMG0S

12 ECTS

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
MR118B14 RNCP35907BC01 Marketing et retail dans un monde digital (Usages avancés et spécialisés des outils numériques)	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
MR118B24 RNCP35907BC02 Manager de centre-ville (Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisé)	Maîtriser les outils de réflexion stratégiques et opérationnels afin de proposer des actions de développement commercial et de politique de la ville. Proposer un diagnostic complet sur la dynamique commerciale d'un territoire, Construire un plan d'action stratégique et opérationnel, Estimer l'offre commerciale à développer, Établir le plan merchandising d'un pôle commercial, Appréhender l'ensemble des outils légaux et techniques de la gestion et du pilotage d'un équipement commercial, Évaluer les estimations proposées par les acteurs de l'immobilier. »
MR118B34 RNCP35907BC03 Manager du commerce de centre-ville (Communiquer en contexte professionnel)	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
MR118B44 RNCP35907BC04 Sécurité et sûreté des sites et des flux (Contribuer à la transformation en contexte professionnel)	