

Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Mercatique interentreprises

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Conditions d'accès en M1 :

- les candidats doivent posséder un diplôme Bac+3 acquis au Cnam, dans un autre établissement, ou obtenu par une démarche de validation des acquis de l'expérience.

Conditions d'accès en M2 :

- les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+4 en gestion ou dans un domaine connexe, ou Bac+5 dans un domaine technique,

- ils doivent de plus avoir une expérience professionnelle de 2 ans dans un environnement business-to-business,

- pour leur entrée en Master 2, les candidats sont sélectionnés sur dossier par un jury d'admission composé du responsable du diplôme, du responsable pédagogique et de 2 enseignants issus du monde professionnel.

Objectifs

La formation poursuit 3 objectifs :

- l'acquisition de connaissances permettant d'appréhender les relations marketing et commerciales d'entreprises à entreprises (marketing business to business, marketing d'affaires, marketing de projet...),

- le partage d'expériences, par la confrontation à des enseignants issus du monde professionnel pour intégrer la complexité des relations dans les activités industrielles et de services,

- la maîtrise des processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

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.

🌟 Valide le 19-10-2018

Fin d'accréditation au 31-08-2019

Code : MR11803A

120 crédits

Master

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Maria-béatrix SALGADO

Responsabilité opérationnelle : Elie LIBERMAN

Niveau d'entrée requis :
Niveau II

Niveau de sortie : Niveau I

Mention officielle : Arrêté du 24 août 2016.

Accréditation jusque fin 2018-2019.

Mode d'accès à la certification :

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

NSF : Commerce, vente (312m)

Métiers (ROME) :

Code CNCP : 15175

Code CertifInfo : 91677

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjhout@cnam.fr

Enseignements

120 ECTS

M1

| | |
|--|-------------------|
| Le management commercial | US180Q 4 ECTS |
| Communication interpersonnelle, de groupe et média ou hors média | US180R 6 ECTS |
| Principes des études de marché on line et off line | US180S 6 ECTS |
| Customer relationship management | US180T 4 ECTS |
| La stratégie commerciale | US180U 6 ECTS |
| Marketing dans un univers digital (approfondissement) | USM30S 4 ECTS |
| Test d'anglais (Bulat niveau 1) | UA2B14 4 ECTS |
| Les méthodes de recherche en marketing et projet | USM303 14 ECTS |
| Expérience professionnelle | UA181K 12 ECTS |

M2

| | |
|---|-------------------|
| Mercatique des produits et services industriels 1 | USM30T 4 ECTS |
| Mercatique des produits et services industriels 2 | USM30U 6 ECTS |
| Systèmes de gestion de la relation client | USM20E 6 ECTS |
| La stratégie d'internationalisation | US181W 4 ECTS |
| Négociation et gestion des comptes clé | USM20F 4 ECTS |
| Études et prévisions de marchés de biens et services industriels | USM20G 6 ECTS |
| Mercatique industriel : séminaire de cas pratiques de mercatique interentreprises | USM30V 10 ECTS |
| Test d'anglais (Bulat niveau 2) | UA2B24 4 ECTS |
| Séminaire méthodologique | UA182L 4 ECTS |
| Projet fin d'études | UA182M 12 ECTS |