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
MR118B24 RNCP35907BC02 Manager de centre-ville (Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisé)	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 règlementation Maîtriser les outils de reflexion 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)	