



Master

## Marketing-Vente – Parcours Marketing dans un Monde Digital

Commerce  
Marketing  
Vente – Mode

Code  
MR11801A  
120 crédits

Prérequis  
Bac +3

Durée  
2 ans

Localisation  
Belfort /  
Besançon /  
Dijon

Modalité  
Alternance

- Nous pouvons vous aider à trouver une entreprise !

### Handicap :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (à étudier avec la mission handicap du centre)

\*Intitulé exact du diplôme :  
Master Droit, économie et gestion  
Mention marketing vente  
parcours Marketing  
intégré dans un monde  
digitalisé

Ce Master répond à **3 objectifs** :

- **Marketing** : stratégie de l'entreprise, segmentation et construction d'un plan marketing ; plan d'action exploitant les possibilités des différents canaux de communication et de distribution dans le monde physique ou digital
- **Commercial** : définir et mettre en œuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en ligne avec la stratégie ; négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables au travers de méthodes de ventes digitales ou complexes ; sélectionner et utiliser les outils informatiques nécessaires au pilotage de l'activité
- **Managérial** : maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources au travers d'une organisation et au sein d'un écosystème, comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux & marketing pour mettre en œuvre un management efficace, en présentiel ou à distance.

### Les + de la formation

- **Immersion à l'étranger** pour s'exercer au développement d'une start-up à l'international,
- **Séjour à la Business, Finance and Management School of New York**, pour valider une ou plusieurs unités d'enseignement du programme.

### Publics / conditions d'accès

- Diplôme ou Titre homologué de niveau Bac+3 ou 4, de préférence en gestion, commerce ou marketing
- La sélection se fait sur **dossier et entretien**
- La candidature sera validée par la signature d'un contrat d'alternance.

### Méthodes et moyens

Les enseignements théoriques couplés à des mises en application sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessibles des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

### Les débouchés / métiers

- **Insertion emploi** : directeur marketing, commercial ou grands comptes, des ventes, d'agence, de centre de profit, responsable marketing digital, chef de projet CRM, Digital, social media manager, chef de groupe de distribution, Business developer, responsable développement à l'international, ingénieur commercial, créateur/entrepreneur

## Conditions de **délivrance** du diplôme

- Chaque module d'enseignement a été validé par une note minimale de 10/20.
- La note obtenue au mémoire de fin d'études est au moins égale à 10/20. Aucune compensation n'est possible entre la note de ce mémoire et les notes obtenues aux modules d'enseignement.
- Les conditions d'expérience professionnelle requises sont satisfaites,
- Obtention du certificat d'anglais niveau B1 obtenu à la fin de la formation.
- Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'établissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.

## Présentation du **parcours**

### M1

### M2

Management commercial	Comportement du consommateur
Communication commerciale et anglais commercial	Stratégie et Marketing stratégique
Principe des études de marché	Retail : intégration physique et digitale
Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM)	E business - Logistique
Stratégie commerciale	Impact des données sur le marketing et la vente
Marketing dans un univers digital (approfondissement)	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)
Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	Unités d'enseignement à choisir parmi :
Expérience professionnelle M1 Marketing	- L'entreprenariat
Test d'anglais niveau B1 niveau cadre européen (Linguaskill from Cambridge)	- Marketing et lancement de nouveaux produits
Immersion aux pratiques marketing et commerciales internationales à l'EDEM Valencia	Expérience professionnelle
	Mémoire Master

### Candidature

A partir de mars :

<http://www.monmaster.gouv.fr>



Ecole de Commerce et Management\*

#### ECM Belfort

16 rue Becquerel -  
Techn'home Centre d'Affaires -  
90 000 Belfort

#### ECM Besançon

6 rue Alfred de Vigny - Parc Lafayette  
25000 Besançon

#### ECM-CNAM Dijon

30 Av. Françoise Giroud  
21000 Dijon

[contact@ecm-france.fr](mailto:contact@ecm-france.fr)

Tél : 03 81 41 85 80

## Infos pratiques

**Début de la formation** : Octobre de l'année universitaire en cours

**Durée** : 2 ans – 960 heures de formation

**Lieu de formation** : Belfort / Besançon / Dijon

#### Centre Cnam de Belfort

13, Rue Ernest Thierry-Mieg  
90010 BELFORT Cedex

[bfc\\_master-CVM@lecnam.net](mailto:bfc_master-CVM@lecnam.net)

Tél: 03 84 58 33 10

le **cnam**

Bourgogne – Franche-Comté



[www.cnam-bourgognefranchecomte.fr](http://www.cnam-bourgognefranchecomte.fr)