

# Master Marketing dans un monde digital

Présentation

## Public, conditions d'accès et prérequis

**Conditions d'accès** en Master :

- les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 ou 4 en gestion, de préférence,
- pour leur entrée en Master, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée, d'au moins, trois membres, dont le responsable du diplôme ou son représentant.

**Modalités d'évaluation:**

L'obtention du diplôme nécessite la validation de toutes les unités d'enseignement ainsi que la rédaction d'un projet managérial (première année) et un mémoire de fin d'études (deuxième année). A l'issue de la formation, l'élève devra justifier d'une expérience professionnelle, à temps plein, de deux ans dans la spécialité et de niveau master.

## Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

## Objectifs

Cette spécialité est conçue autour d'un **triple objectif** :

Objectif marketing permettant aux auditeurs :

- d'appréhender les aspects de la stratégie de l'entreprise, de la segmentation nécessaire et de la construction d'un plan marketing ;
- de définir un plan d'action exploitant toutes les possibilités des différents canaux de communication et de distribution que ce soit dans le monde physique ou digital.

Objectif commercial préparant les auditeurs :

- de 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 de l'entreprise ;
- de négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables au travers de méthodes de ventes digitales ou de ventes complexes ;
- de sélectionner et d'utiliser les outils informatiques nécessaires au pilotage de l'activité commerciale et marketing.

Objectif managérial permettant de:

- maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources au travers d'une organisation et au sein d'un écosystème, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles,
- comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux & marketing pour mettre en œuvre un management efficace, que ce soit en présentiel ou à distance.

**Modalités d'enseignement.**

En **HTT**, à Paris, **le master** est déployé selon les modalités suivantes:

- en cours du soir : trois jours par semaine plus le samedi ;
- en formation hybride (à distance et en présentiel).

Ce master est également proposé par la voie de **l'alternance au CFA du Cnam**(<http://cfa-idf.cnam.fr>) **et** dans les **centres Cnam en région.**

## Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Master Droit, économie et gestion mention marketing, vente Parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

Inscrit RNCP

Code(s) NSF : Négociation et vente (312t) - Etudes de marchés et projets commerciaux (312n) - Commerce, vente (312)

Code(s) ROME : -

---

Programme

## Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

M1

|   |
|---|
| <p>4 ECTS</p> <p><b>Management commercial</b></p> <p><b>US180Q</b></p>  |
| <p>6 ECTS</p> <p><b>Communication commerciale - Anglais commercial</b></p> <p><b>US180R</b></p>   |
| <p>6 ECTS</p> <p><b>Principes des études de marché</b></p> <p><b>US180S</b></p>   |
| <p>4 ECTS</p> <p><b>Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM &amp; e-CRM)</b></p> <p><b>US180T</b></p> |
| <p>6 ECTS</p> <p><b>Stratégie commerciale</b></p> <p><b>US180U</b></p>  |
| <p>4 ECTS</p> <p><b>Marketing dans un univers digital (approfondissement)</b></p> <p><b>USM30S</b></p>                                    |
| <p>16 ECTS</p> <p><b>Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial</b></p> <p><b>USM303</b></p>                             |
| <p>0 ECTS</p> <p><b>TOEIC Niveau B1</b></p>   |
| <p>14 ECTS</p> <p><b>Expérience professionnelle M1 Marketing</b></p> <p><b>UA181K</b></p>   |

M2

4 ECTS

**Comportement du  
consommateur**

**USM318**

6 ECTS

**Stratégie et Marketing  
Stratégique**

**US1823**

4 ECTS

**Retail : integration  
physique et digitale**

**USM319**

4 ECTS

**E business - Logistique**

**USM31A**

4 ECTS

**Impact des données sur  
le marketing et la vente**

**USM31B**

4 ECTS

**Marketing en contexte  
Business-to-Business  
(B2B / interentreprises)**

**USM31S**

**3 UE à** **Total**  
**choisir parmi :** **12 ECTS**

Voir toutes les UE Fermer

4 ECTS

**Intégration vente et marketing en B2B**

**USM31C**

4 ECTS

**Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,**

**USM31D**

4 ECTS

**L'entrepreneuriat**

**US1824**

4 ECTS

**Gestion des comptes-clés et négociation des affaires**

**US181Z**

4 ECTS

**Marketing responsable**

**USM31E**

4 ECTS

**Marketing et lancement des nouveaux produits**

**USM31F**

4 ECTS

**La stratégie d'internationalisation**

**US181W**

12 ECTS

**Expérience professionnelle**

**UAMG0H**

10 ECTS

**Mémoire Master**

**UAMG0F**

Compétences et débouchés

## 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.

## Voir aussi

### Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[commerce](#)

[Distribution](#)

[Relation client](#)

[Action commerciale](#)

[Stratégie commerciale](#)

---

Informations pratiques

## Contact

EPN15

2 rue Conté

75003 Paris

Tel :01 40 27 25 15

[Habibatou Touré](#)

Voir le site

[icsv.cnam.fr](http://icsv.cnam.fr)

**Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.**

### Diplôme ou certificat

Paris

Centre Cnam Paris

[Année 2024 / 2025 : Package](#)

[Bourgogne-Franche-Comté](#)

Bourgogne-Franche-Comté

Année 2024 / 2025 : Package

### Alternance

[Paris](#)

Paris

Apprentissage

[Ile-de-France \(sans Paris\)](#)

Evry

Apprentissage

Versailles

Apprentissage

[Auvergne-Rhône-Alpes](#)

Saint-Étienne

Apprentissage

[Bourgogne-Franche-Comté](#)

Bourgogne-Franche-Comté

Apprentissage

[CFA](#)

CFA

Apprentissage

[Grand Est](#)

Reims

Apprentissage

Nancy

Apprentissage

Metz

Mulhouse Apprentissage  
Strasbourg Apprentissage

Hauts de France

Languedoc-Roussillon

Nîmes Apprentissage

Martinique

Schoelcher Apprentissage

Midi-Pyrénées

Toulouse Apprentissage

Normandie

EVREUX Apprentissage

Rouen Apprentissage

Nouvelle Aquitaine

Dax Apprentissage

Pays de la Loire

Nantes Apprentissage

Saint-Nazaire Apprentissage

---

## Code diplôme/certificat: MR11801A

120 crédits

### Niveau d'entrée

Niveau 6 (Bac+3 et 4)

### Niveau de sortie

Niveau 7 (Bac+5)

### Responsable(s)

Jean-Michel RAICOVITCH

Benoit PETITPRETRE

### Habilitation

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

### Voir la fiche Rncp et les blocs de compétences

[35907](#)

RÉUNIONS D'INFORMATION

### Master Marketing dans un monde digital

23 mai 2024

## Documents

[Télécharger plaquette + dossier de candidature](#)

```
/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; }/**/
```

**PENSEZ VAE !**

Validation des acquis de l'expérience

<https://strategies.cnam.fr/master-marketing-dans-un-monde-digital-813119.kjsp?RH=3758259628851732>