

Siret : 442 293 734 00012

N° de déclaration d'activité : FPC52440410944

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art. L.6352-12)

**SPECIALISATION**

**Gestion de Projet, Management et International**

# Master Droit, Economie et Gestion

## Mention Marketing Vente, parcours marketing intégré dans un monde digitalisé

N° d'enregistrement RNCP : 35907

Code formation : 13531276



**PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS**

Être titulaire d'un diplôme bac+3 en gestion ou commerce de préférence ou expérience professionnelle équivalente *précités*.



**OBJECTIFS DU DIPLÔME**

### Objectifs pédagogiques et compétences visées

#### **Objectif 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 se situant dans la stratégie de l'entreprise,
- négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables,
- définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions précédentes.

#### **Objectif managérial**

- maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles,
- comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en œuvre un management efficace.

### **Perspectives d'emploi**

- Etude et analyse du comportement du consommateur
- Participation aux actions stratégiques relatives au marketing
- Contrôle de l'évolution des marchés
- Veille concurrentielle
- Gestion de la communication des marques et de l'entreprise
- Management des équipes marketing et commerciales de l'entreprise
- Compréhension des nouveaux outils utilisés en marketing
- Appréhension d'une organisation de manière globale
- Gestion d'une offre de produits ou services
- Intégration du digital dans l'ensemble des activités

#### **Secteurs d'activité :**

- Tous secteurs



## MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Contrôle continu

### Modalités d'attribution du diplôme :

- Avoir 10 sur 20 de moyenne générale
- Valider l'expérience professionnelle de 2 ans
- Rédiger un rapport d'activité professionnelle
- Obtention d'un score de niveau B1 au test Linguaskill from Cambridge



## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

### Modalités pédagogiques

Le CFP Ecole Nantaise de Commerce et le CNAM, pour la partie en centre de formation, et le tuteur, pour celle en entreprise, mettront en œuvre les moyens pédagogiques correspondant au niveau de formation visé.

Cours en présentiel pour leur grande majorité – possibilité de quelques cours en ligne, avec des enseignants du CNAM et des professionnels suivant les matières enseignées.

### Locaux et équipements

Locaux : au cœur de Nantes et ceux du CNAM Nantes

Équipement : salle informatique, matériel vidéo

Handicap : sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap, nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter :

[referent-handicap@enc-nantes.fr](mailto:referent-handicap@enc-nantes.fr)



## DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

### Durée de la formation

La formation se déroule de septembre 2022 à août 2024

Volume Horaire de 588h la 1<sup>ère</sup> année puis de 598,5h la 2<sup>ème</sup> année.

Rythme : Les cours se déroulent sur deux années et sont répartis sur 3 jours en entreprise et 2 jours de formation.

### Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente

Intégration en formation à partir du mois de septembre

[Tapez ici]



## TARIFS

### Coût de la formation pour l'alternant

En contrat d'apprentissage : **pas de frais de formation**

### Coût de la formation pour l'employeur

Secteur privé : **prise en charge des frais de formation par l'OPCO** selon les niveaux de prise en charge en vigueur (contrat  $\geq$  12 mois) (contactez-nous pour plus d'informations).

Secteur public : **8400 euros pour l'année de formation**



## LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

### Lieux de la formation

**CFP ENC CFA**  
6 rue Crébillon  
44000 NANTES

**CNAM**  
25 Bd Guy Mollet  
44300 NANTES

### Contacts

**Responsable de formation 1ère année**  
Corinne MURACCIOLE  
[cmuracciole@enc-nantes.fr](mailto:cmuracciole@enc-nantes.fr)

**Responsable de formation 2ème année**  
Claire SAULNIER  
[csaulnier@enc-nantes.fr](mailto:csaulnier@enc-nantes.fr)

**Assistante de formation**  
Charlotte WALLETT  
[cwallet@enc-nantes.fr](mailto:cwallet@enc-nantes.fr)



## CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
<b>1ère année de Master (SUSCEPTIBLE DE MODIFICATIONS)</b>			
<b>Management commercial</b>	35h	Mettre en place et manager des équipes complémentaires transversales ou interculturelles	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Anglais commercial</b>	52,5h	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	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise

[Tapez ici]

<b>Principe des études de marché</b>	52,5h	Commanditer ou réaliser des études qualitatives ou quantitatives	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Gestion de la relation Customer Relationship management</b>	35h	Identifier les évolutions des attentes et des comportements des clients. Comprendre les systèmes de relation client.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>La stratégie commerciale</b>	52,5h	Définir la politique commerciale, développer un plan d'action commerciale	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Marketing dans un univers digital</b>	35h	La compréhension du potentiel des données ; - La mise en place de mesures de cybersécurité des données marketing - Générer des leads et les convertir - Exploiter le digital dans les actions de communication et d'influence - Piloter le plan d'action digitale.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Les méthodes de recherche en marketing et projet</b>	56h	Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif.	Rédaction d'un document intitulé «projet managérial » d'une soixantaine de pages qui est soutenu devant jury. L'organisation de la soutenance orale est la suivante: 10-15 minutes de présentation par le candidat de son travail ;15-20 minutes de discussion avec le jury.
<b>Test niveau d'anglais B1 cadre européen</b>	3,5h	ANGLAIS – Certification Linguaskill from Cambridge	
<b>Expérience professionnelle M1</b>	49h	Accompagnement des apprenants dans des modules transversaux (Apprendre à Apprendre, Accueil, Bilan, Secondes sessions, Travaux de groupes, Formation à l'outil SPHINX, DCF Challenge).	
<b>RSE Gestion et management de projet nature événementiel, marketing ou commercial et communication</b>	73,5	Création d'un projet en équipe de la conception à la réalisation. Management et cohésion d'équipe. Savoir se positionner dans une situation opérationnelle d'action événementielle et de communication.	3 étapes de validation de groupe  Remise d'un dossier écrit de présentation + soutenance du projet devant jury.

[Tapez ici]

<p><b>appliquée</b></p>		<p>Mise en œuvre d'un plan d'actions en cohérence avec les objectifs fixés. Savoir mobiliser, présenter les moyens humains, financiers, techniques, logistiques, matériels à la réalisation du projet. Anticiper, planifier, organiser, budgétiser, analyser, présenter. Communication appliquée à la gestion de projet : recommandations stratégiques et cohérence des choix médias. Relations presse et élaboration d'un communiqué de presse. Atelier Indesign et Photoshop : Savoir concevoir un document promotionnel : affiche, flyer...</p>	<p>20 à 30 minutes de soutenance orale et 10 à 15 minutes d'échanges en fonction des étapes.</p> <p><u>1ère étape</u> Définition du concept, élaboration du cahier des charges, validation de la faisabilité.</p> <p><u>2ème étape</u> Présentation et validation de la stratégie de communication, plan et choix des outils de communication.</p> <p><u>3ème étape</u> Soutenance finale du projet après réalisation : mise en scène de présentation du projet, reporting, analyse et bilan.</p>
<p><b>Marketing produit et stratégie de marque</b></p>	<p>28h</p>	<p>Savoir intégrer l'ensemble des maillons de la chaîne marketing, stratégique et opérationnel permettant la création d'un produit ou d'un service innovant : étude de marché, de la commercialisation de produit, détermination de la clientèle cible, conception du cahier des charges du produit innovant, réalisation d'un mix-marketing complet pour le positionnement du produit sur son marché. Possibilité de réaliser un prototype.</p>	<p>Travail de groupe. Dossier écrit &gt; production d'un cahier des charges (20 pages) et soutenance orale sous forme de pitch.</p>
<p><b>Merchandising / Branding</b> Cours dispensés en anglais</p>	<p>28h</p>	<p>Appréhender l'inbound marketing au travers de la stratégie de marque par le merchandising, le design d'espace : comment ré-enchanter le lieu de vente, analyse du parcours shopper, la posture UX... Phase théorique : Etudes des mécanismes et enjeux du merchandising Phase pratique : PBL ou Project Based learning.</p>	<p>Travail de groupe, les étudiants seront amenés à travailler en groupe et à appliquer ces théories sur des projets qu'ils auront eux-mêmes construits. Remise d'un dossier de présentation et soutenance orale en anglaise.</p>

[Tapez ici]

<b>Anglais commercial et professionnel</b> Préparation au test Cours dispensés en anglais	35h	Comprendre, être en capacité d'échanger en anglaise professionnel. Préparer les étudiants à l'obtention du test TOEIC. Entraînement aux tests écrits, corrections.	Pas d'évaluation
<b>Stratégie digitale / webmarketing / e-business – e-commerce</b>	21h	Analyser et savoir recommander les outils et techniques du webmarketing dans le cadre d'un projet de E-business et E-commerce	Présentation de projet webmarketing de produit ou de service par groupe sous forme écrite et orale.
<b>Management appliqué</b>	14h	Exercices pratiques de cas concrets, mise en situation et analyse des expériences en entreprise. Focus "gestion de conflit" Développer une sensibilité au "raisonnement managérial" Assertivité, prise de recul, esprit d'analyse, curiosité intellectuelle, capacité de dialogue.	Workshop
<b>Négociation et techniques de commercialisation</b>	10,5h	Exercices pratiques de mise en situation de négociation (nationale et internationale)	Workshop
<b>Réunion tuteurs</b>	3,5h	Information et échange avec les tuteurs en entreprise	
<b>Team building</b>	3,5h	Journée d'intégration promotion	Workshop
<b>2ème année de Master (SUSCEPTIBLE DE MODIFICATIONS)</b>			
<b>Comportement du consommateur</b>	35h	Identifier les principales variables influençant le consommateur ; plus particulièrement avec des méthodes qualitatives permettant de comprendre le sens des usages et des attentes client	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Marketing stratégique</b>	52,5h	Traduire la stratégie de l'entreprise en stratégie marketing (offre, produit, marque) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître et comprendre l'environnement et les facteurs-clés de succès sur le marché ;</li> <li>• Identifier les ressources et compétences mobilisables et pouvant constituer des avantages concurrentiels ;</li> </ul>	Projet : Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail d'audit d'une entreprise (position sur le marché, ressources et organisation, recommandations stratégiques) dont les résultats sont

[Tapez ici]

		<ul style="list-style-type: none"><li>Formuler et conduire la stratégie au sein de l'organisation</li></ul>	présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages au format académique) et soutenus par le groupe d'élèves
<b>Retail : intégration physique et digitale</b>	35h	Lancer et développer une offre de produits/services Concevoir et développer une stratégie : de digitalisation de la distribution physique ; de digitalisation du point de vente et de transformation du modèle de distribution dans son ensemble.	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>E-business logistique</b>	35h	Intégrer le digital dans la stratégie et l'opérationnel Identifier les différents modes de commerce Aborder la gestion de l'expérience client dans l'omnicanal	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Impact des données sur le marketing et la vente</b>	35h	Fournir à l'élève la connaissance des mécanismes de génération et maîtrise des données marketing et de ventes ; apprendre à exploiter les données dans un cadre décisionnel ou opérationnel	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Marketing en contexte B to B</b>	35h	Comprendre les spécificités du marketing appliqué aux relations d'entreprises à entreprises	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>L'entrepreneuriat</b>	35h	Comprendre les dynamiques des marchés afin d'identifier l'activité la plus pertinente à développer ; <ul style="list-style-type: none"><li>développer de nouveaux business-models, et savoir mettre en œuvre une stratégie ;</li><li>savoir construire un business-plan, évaluer les risques liés à l'activité envisagée et promouvoir son idée auprès d'investisseurs.</li><li>maîtriser les conséquences juridiques et fiscales du choix de la forme</li></ul>	Projets Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenus par le groupe d'élèves (15 minutes de soutenance plus des questions du jury).

[Tapez ici]

<b>La stratégie d'internationalisation</b>	35h	<p>Pouvoir utiliser les outils de diagnostic stratégique proposés dans le cadre de l'exploitation de situation réelles.</p> <p>Participer de façon active à la mise en œuvre des moyens et des solutions appropriées à une stratégie d'internationalisation clairement identifiée.</p>	L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.
<b>Gestion des comptes clés et négociation des affaires</b>	35h	<p>Management d'un compte-clé, de gestion d'un processus d'affaires et de la négociation dans des situations à fort enjeu.</p> <p>Maîtriser les principales conséquences juridiques de la conclusion d'un contrat</p>	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise
<b>Mémoire Master</b>	49h	<p>Mobiliser l'ensemble des connaissances acquises sur un cas d'entreprise, afin de développer la capacité à diagnostiquer, à décider et à mettre en œuvre ;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>prendre de la distance par rapport à son expérience en exerçant son analyse au regard des théories et des cadres conceptuels mobilisés dans la littérature académique dans le domaine marketing</li></ul>	<p>Rédiger un mémoire 80 à 100 pages (hors annexes) en format académique. Le sujet du mémoire sera en rapport avec une activité développée dans le cadre d'une mission en entreprise pour laquelle l'élève devra avoir comme objectif d'améliorer sa performance et sa rentabilité sur le marché.</p> <p>Soutenance 15 à 20 minutes de présentation par l'élève, puis discussion avec le jury de 20 à 25 minutes</p>
<b>Accompagnement et rattrapage</b>	14h	Accompagnement des apprenants dans des modules transversaux (Accueil, Bilan, Secondes sessions, Travaux de groupes, e-portfolio, tutorat individuel sur le Mémoire	
<b>Projet Business Development</b>	54,5h	<p>Travailler sur des cas réels d'actions de développement commercial sur un secteur d'activité ou sur un produit</p> <p>Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie</p> <p>Analyser son marché et adapter le plan d'actions commerciales</p>	Dossier d'une vingtaine de pages à rédiger et soutenance orale

[Tapez ici]

		Décider des actions et construire son business plan  Déployer le plan d'actions commerciales.	
<b>Stratégie de recrutement et engagement clients</b>	35,5h	Comprendre les enjeux du bilan carbone.  Décryptez le concept de neutralité carbone et identifier les clés de lecture pour faire le tri entre effets d'annonce et réelles ambitions.	Pas d'évaluation
<b>Marketing responsable</b>	28h	Familiarisation avec les différents concepts et compréhension des éléments et enjeux avant la mise en place d'un marketing responsable  Réaliser un diagnostic d'une entreprise en s'appuyant sur une démarche de design thinking.  Mettre en place un Business Model.  Comprendre l'aspect social de l'accompagnement à la transition et appliquer la démarche au Marketing.	Dossier écrit de 10 à 15 pages
<b>Communication à l'international</b>	28h	Comprendre les bases de la communication dans un contexte international et dans un environnement en constante évolution, afin de les mettre en pratique	Mise en pratique sur un cas par groupe de 4 à 5 élèves, constitution d'un dossier d'une dizaine de pages
<b>Gestion du temps</b>	8h	Prendre conscience de la notion de temps dans l'organisation.  Apprendre à maîtriser la gestion de son temps et celle de ses collaborateurs	
<b>International trade &amp; Negotiation</b>	35h	Elaborer une stratégie achats, sélectionner et évaluer les fournisseurs actuels et potentiels, mise en place de procédures à l'international	Dossier écrit + présentation orale / équipe
<b>Leadership et assertivité</b>	14h	Découvrir l'assertivité comme levier d'amélioration de ses performances, de son efficacité personnelle et de son leadership.  Mettre en œuvre les techniques d'affirmation de soi.	Pas d'évaluation



# PLANNING PREVISIONNEL 1ère Année | 2022 - 2023

Septembre 2022				Octobre 2022				Novembre 2022				Décembre 2022				Janvier 2023				Février 2023				Mars 2023				Avril 2023				Mai 2023				Juin 2023				Juillet 2023				Août 2023			
1 J				1 S				1 M				1 J				1 D				1 M				1 S				1 L				1 J				1 M											
2 V				2 D				2 M				2 V				2 L				2 J				2 D				2 M				2 V				2 D											
3 S				3 L				3 J				3 S				3 M				3 V				3 L				3 M				3 S				3 L											
4 D				4 M				4 V				4 D				4 M				4 S				4 M				4 J				4 D				4 M											
5 L				5 M				5 S				5 L				5 J				5 D				5 M				5 V				5 L				5 M											
6 M				6 J				6 D				6 M				6 V				6 L				6 J				6 S				6 M				6 J											
7 M				7 V				7 L				7 M				7 S				7 M				7 V				7 D				7 M				7 V											
8 J				8 S				8 M				8 J				8 D				8 M				8 S				8 L				8 J				8 M											
9 V				9 D				9 M				9 V				9 L				9 J				9 S				9 M				9 V				9 D											
10 S				10 L				10 J				10 S				10 M				10 V				10 L				10 M				10 S				10 L											
11 D				11 M				11 V				11 D				11 J				11 S				11 M				11 J				11 D				11 M											
12 L				12 M				12 V				12 L				12 D				12 M				12 M				12 V				12 L				12 M											
13 M				13 J				13 D				13 M				13 V				13 L				13 J				13 S				13 M				13 J											
14 M				14 V				14 L				14 M				14 D				14 M				14 V				14 D				14 M				14 V											
15 J				15 S				15 M				15 J				15 D				15 M				15 S				15 L				15 J				15 M											
16 V				16 D				16 M				16 V				16 J				16 M				16 D				16 M				16 V				16 D											
17 S				17 L				17 J				17 S				17 V				17 M				17 L				17 M				17 S				17 L											
18 D				18 M				18 V				18 D				18 L				18 S				18 M				18 J				18 D				18 M											
19 L				19 M				19 S				19 L				19 D				19 M				19 L				19 V				19 L				19 M											
20 M				20 J				20 D				20 M				20 L				20 V				20 J				20 S				20 M				20 J											
21 M				21 V				21 L				21 M				21 D				21 M				21 V				21 L				21 D				21 V											
22 J				22 S				22 M				22 J				22 M				22 M				22 S				22 L				22 J				22 S											
23 V				23 D				23 M				23 V				23 L				23 J				23 D				23 M				23 V				23 D											
24 S				24 L				24 J				24 S				24 V				24 M				24 D				24 S				24 L				24 J											
25 D				25 M				25 V				25 D				25 L				25 S				25 M				25 J				25 D				25 M											
26 L				26 M				26 S				26 L				26 D				26 M				26 S				26 V				26 L				26 M											
27 M				27 J				27 D				27 M				27 L				27 V				27 S				27 M				27 J				27 V											
28 M				28 V				28 L				28 M				28 D				28 M				28 S				28 M				28 D				28 V											
29 J				29 S				29 M				29 J				29 V				29 M				29 D				29 S				29 L				29 J											
30 V				30 D				30 M				30 V				30 L				30 J				30 D				30 M				30 V				30 D											
31 L				31 M				31 S				31 D				31 J				31 V				31 L				31 M				31 D				31 L											

Version Mars 2022 – sous réserve de modifications  
 La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

[Tapez ici]



# PLANNING PREVISIONNEL 2<sup>ème</sup> Année | 2023 - 2024

2023												2024																							
Septembre			Octobre			Novembre			Décembre			janvier			Fevrier			Mars			avril			Mai			Juin			Juillet			Aout		
1	V		D		M	Toussaint	V			1	L	1er de l'an	J		V			1	L	Lundi de Pâque	M	1er mai	S			1	L		J						
2	S		L		J		S			2	M		V		S			2	M		J		D			2	M			V					
3	D		M		V		D			3	M		S		D			3	M		V		L			3	M			S					
4	L		M		S		L			4	J		D		L			4	J		S		M			4	J	Mémoire	D						
5	M		J		D		M			5	V		L		M			5	V		D		M			5	V	Mémoire bilan	L						
6	M		V		L		M			6	S		M		M			6	S		L		J			6	S			M					
7	J		S		M		J			7	D		M		J			7	D		M		V			7	D			M					
8	V		D		M		V			8	L		J		V			8	L		M	08-mai-45	S			8	L			J					
9	S		L		J		S			9	M		V		S			9	M		J	Ascension	D			9	M			V					
10	D		M		V		D			10	M		S		D			10	M		V		L			10	M			S					
11	L		M		S	Armistice	L			11	J		D		L			11	J		S		M			11	J			D					
12	M		J		D		M			12	V		L		M			12	V		D		M			12	V			L					
13	M		V		L		M			13	S		M		M			13	S		L		J			13	S			M					
14	J		S		M		J			14	D		M		J			14	D		M		V			14	D	Fête nationale	M						
15	V		D		M		V			15	L		J		V			15	L		J		S			15	L			J	Assomption				
16	S		L		J		S			16	M		V		S			16	M		J		D			16	M			V					
17	D		M		V		D			17	M		S		D			17	M		V		L			17	M			S					
18	L		M		S		L			18	J		D		L			18	J		S		M			18	J			D					
19	M		J		D		M			19	V		L		M			19	V		D		M			19	V			L					
20	M		V		L		M			20	S		M		M			20	S		L	Lundi de Pentecôte	J			20	S			M					
21	J		S		M		J			21	D		M		J			21	D		M		V			21	D			M					
22	V		D		M		V			22	L		J		V			22	L		M		S			22	L			J					
23	S		L		J		S			23	M		V		S			23	M		J		D			23	M			V					
24	D		M		V		D			24	M		S		D			24	M		V		L			24	M			S					
25	L		M		S		L	Noël		25	J		D		L			25	J		S		M			25	J			D					
26	M		J		D		M			26	V		L		M			26	V		D		M			26	V			L					
27	M		V		L		M			27	S		M		M			27	S		L		J			27	S			M					
28	J		S		M		J			28	D		M		J			28	D		M		V			28	D			M	Rattrapages				
29	V		D		M		V			29	L		J		V			29	L		M		S			29	L			J					
30	S		L		J		S			30	M		V		S			30	M		J		D			30	M			V					
31			M		D					31	M				D			31	M		V					31	M			S					

Version Mars 2022 – sous réserve de modifications  
La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h