

Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé (MR11801A)

Marketing, vente



Niveau d'étude visé
BAC +5



Diplôme
Master (LMD)



Accessible en
Formation en
alternance,
Formation
continue



Établissements
IPST CNAM

Présentation

Objectifs

Cette spécialité est conçue autour d'un double objectif :

Objectif commercial préparant les auditeurs à :

- 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 permettant de:

- 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.

Modalités d'enseignement.

En HTT, à Paris, la première année est déployée selon les modalités suivantes:

- deux à trois cours du soir par semaine plus le samedi ;
- en cours du jour, durant le second semestre,
- en formation hybride (à distance et en présentiel).

La deuxième année , en HTT à Paris, est ainsi organisée en cours du soir (deux à trois soirs par semaine plus le samedi)

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.

Admission

Conditions d'admission

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.

Et après...

Insertion professionnelle

Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Ingénieurs et cadres technico-commerciaux

Contact(s)

Autres contacts

IPST-Cnam / MRV

118 route de Narbonne

31062 TOULOUSE CEDEX 9

Tél : 05.62.25.52.00

Email : contact@ipst-cnam.fr

Infos pratiques

Lieu(x)

 Toulouse