

Économie
Gestion
Administration
Sciences
Sociales



CONDITIONS D'ACCÈS

MASTER 1

Sous réserve d'acceptation du dossier

- Licence Administration Économique et Sociale
- Licence Économie et Gestion
- Bachelors orientés commerce & communication

MASTER 2

- Titulaire d'un Master 1 en Économie, Gestion, École de commerce, communication, LEA, LHD.

FORMATION CONTINUE

Le Master est accessible aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

Contact : fcu-fare@univ-artois.fr

De nombreuses personnes relevant de la formation continue (salariés, demandeurs d'emploi) font reconnaître leur expérience par l'obtention du master via la **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** ou encore le parcours mixte. Il est aussi possible d'obtenir une **Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP)**.

Contact : fcu-pac@univ-artois.fr

MASTER

Marketing, Vente

Parcours Commerce & Merchandising

Parcours Communication & Marketing

CODE RNCP : 35907 - Nombre de places disponibles : 22 + 22

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Master Marketing Vente propose une approche spécialisée et professionnalisante autour des métiers stratégiques du secteur du commerce. La formation s'articule autour d'un tronc commun solide, avant de se diviser en deux parcours d'expertise :

- **Parcours Commerce & Merchandising** : ce cursus met l'accent sur l'optimisation des points de vente et la performance commerciale. À travers des enseignements variés en marketing, merchandising, management, les étudiants apprennent à piloter l'offre produit et à transformer l'expérience client en levier de croissance.
- **Parcours Communication & Marketing** : orienté vers la stratégie de marque et l'engagement digital, ce parcours approfondit des compétences en communication et relation client. Il prépare les futurs cadres à concevoir des campagnes innovantes et à analyser les comportements de consommation pour bâtir des relations durables avec les publics.

Nous cultivons et développons chez nos étudiants des compétences valorisées dans le monde du commerce : polyvalence, autonomie, esprit d'entreprise, audace, créativité et sociabilité.

LES COMPÉTENCES ACQUISES

Parcours Commerce & Merchandising : L'art d'optimiser la performance commerciale et l'expérience client

Vous maîtrisez l'ensemble de la chaîne de valeur en point de vente et en réseaux de distribution :

- Analyser les indicateurs de ventes (KPIs) et mettre en place des plans d'action commerciaux efficaces
- Concevoir des implantations produits attractives et optimiser l'ergonomie des espaces de vente pour maximiser le panier moyen
- Sélectionner les assortiments, gérer les stocks et négocier avec les fournisseurs
- Développer des stratégies de fidélisation et maîtriser les techniques de vente omnicanale

Parcours Communication & Marketing : L'art de bâtir une image forte et d'engager les communautés

Vous concevez des stratégies créatives et analytiques pour répondre aux nouveaux enjeux du marché :

- Définir un positionnement unique et piloter l'identité visuelle et éditoriale d'une entreprise
- Maîtriser les leviers du web (SEO, réseaux sociaux, publicité en ligne) et analyser les données d'audience
- Concevoir et coordonner des campagnes de communication print, web et événementielles
- Décrypter les tendances et les besoins des cibles pour proposer des produits et services innovants



LES DÉBOUCHÉS

Débouchés : Commerce & Merchandising

Ce parcours forme les futurs cadres de la distribution, de la mode et de la grande consommation : Merchandiser / Visual Merchandiser, Responsable de Secteur ou de Magasin, Category Manager, Key Account Manager, Chef de Rayon.

Débouchés : Communication & Marketing

Ce parcours ouvre les portes des agences de communication et des départements marketing chez l'annonceur : Chef de Produit, Responsable Communication, Social Media Manager / Community Manager, Chargé d'Études Marketing, Chef de Projet Événementiel.

POURQUOI CE MASTER ?

L'atout majeur de cette formation réside dans sa double approche : elle combine une vision stratégique globale avec une expertise opérationnelle immédiate, permettant aux étudiants de devenir des cadres polyvalents et adaptables.

Le master est classé au palmarès meilleurs masters SMBG depuis 2013. Une majorité d'intervenants sont professionnels confirmés du secteur de la Distribution, du Marketing et de la Communication.

SEMAINE « Business Game »

Le temps fort : Le Business Game à l'issue du master 1. Une immersion totale de plusieurs jours pour tester vos compétences de manager. Votre mission ? Prendre les commandes d'une entreprise, définir votre stratégie et réagir aux évolutions d'un marché ultra-compétitif.



LE RYTHME DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation est ouverte à l'alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Le planning du contrat en alternance est : 1 semaine en entreprise / 1 semaine à l'université de septembre jusqu'aux vacances de Pâques puis full time entreprise jusqu'à la fin de l'année universitaire.

Les contrats de professionnalisation et d'apprentissage sont des contrats de travail à durée déterminée ou indéterminée qui permettent d'effectuer la formation alternativement en entreprise et à l'université. Le contrat de professionnalisation offre une rémunération allant de 65 % à 100 % du SMIC, selon l'âge et le niveau de formation du candidat. Le contrat d'apprentissage offre une rémunération allant de 43 % à 100 % du SMIC, selon l'âge du candidat et l'année d'exécution du contrat. Les contrats en alternance vous donnent donc l'opportunité de vous former et d'acquérir simultanément une solide expérience qui facilitera votre insertion professionnelle.

Contact alternance (FCU) : Tél. 03 21 60 37 68 - fcu-fare@univ-artois.fr

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

MASTER 1

Tronc Commun : L'Expertise Transversale

Un socle solide pour appréhender l'entreprise dans sa globalité.

- Gestion & Pilotage : Diagnostic stratégique, Management des équipes, Droit des affaires
- Outils Décisionnels : Statistiques appliquées, Contrôle de gestion, Anglais professionnel
- Développement Personnel : Maîtrise des métiers du commerce et leurs évolutions, Atelier d'écriture, Culture marketing
- Développement des compétences analytiques : méthodologie de la recherche, séminaires, mémoire

Parcours Commerce & Merchandising : Optimiser l'offre et transformer l'espace de vente en levier de croissance.

- Pilotage du mix : Définition de l'offre prix-produit, conception ILV-CLV
- Expertise Merchandising : Conception d'implantations, Merchandising de séduction et de gestion
- Pilotage Commercial : Design commercial, pilotage du compte de résultat

Parcours Communication & Marketing : Valoriser la marque et engager les publics sur tous les canaux.

- Communication Médias & Hors-Médias : Communication de Marque, Storytelling
- Marketing Digital : Référencement web, Web analytics
- Créativité & Design : Logiciels et outils de création visuelle, Conception-rédaction et brief créatif

MASTER 2

Tronc Commun : Direction & Pilotage Stratégique

Pilotage de la Performance : Maîtriser le Management Stratégique pour assurer la rentabilité et la pérennité des projets.

- Environnement Éthique
- Expertise métier
- Expertise analytique

Parcours Commerce & Merchandising : Devenir un stratège du Retail et de la performance commerciale.

- Expertise Retail & Stratégie de Point de Vente :
- Stratégie Merchandising Omnicanale, Comportement du Consommateur & Achat Interactif, Architecture Commerciale
- Data Marketing & Relation Client Digitalisée : CRM, Data & Marketing Automation, Transformation Digitale
- Leadership & Pilotage de Carrière : Soft Skills & Leadership, Évolution Professionnelle & Gestion de Carrière, Droit, RSE & Société

Parcours Communication & Marketing : Devenir un architecte de marque à l'ère du digital et de l'influence.

- Influence & Intelligence d'Opinion : Veille Stratégique & Social Listening, Stratégie d'Influence, Pilotage des Réseaux Sociaux
- Création Visuelle & Expérience Utilisateur : Expertise Graphique, Ingénierie de Marque, Production de Contenu (Brand Content)
- Marketing de la Donnée Omnicanalité : Automatisation Marketing & CRM, Merchandising Omnicanal
- Management Responsable & Leadership : Communication Événementielle, Éthique & RSE, Cadre Légal & Soft Skills

CONTACT

UFR EGASS

Tél. 03 21 60 38 92 - master-marketingvente@univ-artois.fr
Jérôme Longuepée, Responsable du Master Marketing-Vente
jerome.longuepee@univ-artois.fr



Si vous rencontrez un problème d'accessibilité (numérique ou du cadre bâti), vous pouvez prévenir la Mission handicap afin que des dispositions soient prises en concertation avec les services concernés