



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

DROIT, ECONOMIE, GESTION

Master Marketing, vente - Commerce et merchandising



Niveau d'étude
visé
BAC +5



ECTS
120 crédits
crédits



Durée
2 ans



Composante
UFR EGASS



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Objectifs

Nous formons des collaborateurs ayant de réelles capacités à la fois managériales, commerciales et en termes de gestion. Au-delà des compétences techniques habituellement requises, nous cultivons et développons chez nos étudiants des compétences valorisées dans le monde de la distribution : polyvalence, autonomie, esprit d'entreprise, audace, créativité et sociabilité. Dans cette perspective, en marge des enseignements traditionnels assurés par une large majorité de collaborateurs professionnels d'enseignes partenaires et de marques fournisseurs, nous proposons à nos étudiants de nombreux dispositifs pédagogiques leur permettant d'exprimer leur créativité, leur capacité managériale et leurs talents : serious games, modules orientés compétences professionnelles et attitude, challenges commandés par les professionnels de la distribution ou les marques fournisseurs, sorties, etc

Savoir-faire et compétences

À l'issue de la formation, les collaborateurs maîtrisent les compétences et savoirs liés à la relation client, tant Consommateur que Fournisseur. Ils intègrent les déterminants de l'évolution du comportement d'achat et leur traduction en stratégies marketing et merchandising. Ils détiennent et entretiennent une culture générale leur permettant d'analyser et comprendre les enjeux sociétaux

nationaux et internationaux, et savent traduire ces derniers en termes de stratégies de marketing et de distribution moderne. Ils développent des compétences nécessaires pour concevoir des systèmes de vente et de distribution en France et à l'étranger qui intègrent les complémentarités existantes et potentielles entre les points de vente physiques et ceux virtuels

Dimension internationale

* Selon les facultés/IUT et les formations ciblées : Possibilités de mobilité d'études à l'étranger dans le cadre des partenariats de l'Université d'Artois (différents programmes dont Erasmus+, conventions de coopération signés et valides entre l'Université d'Artois et des établissements étrangers).

Consultez la rubrique Internationale du site de l'Université d'Artois pour connaître les possibilités d'échanges www.univ-artois.fr/international/possibilites-dechanges et les modalités de candidature pour un séjour d'études à l'étranger www.univ-artois.fr/international/partir-etudier-letranger

* Cette formation est ouverte à la mobilité internationale de crédits (d'échange) dans le cadre des partenariats de l'Université d'Artois (différents programmes dont Erasmus +, conventions de coopération signés et valides entre l'Université d'Artois et des établissements étrangers).

Reportez-vous à la présentation de la formation dans les onglets Présentation et Organisation des enseignements.

Le niveau de français requis, le niveau d'études concerné et la durée de la mobilité sont définis dans les accords de coopération. Renseignez-vous auprès de votre université



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

d'origine pour connaître le détail des possibilités de mobilité à l'Université d'Artois.

Si vous êtes un étudiant accueilli en mobilité dans le cadre d'un partenariat de l'Université d'Artois, consultez les pages Etudier à l'Université d'Artois [🔗 https://www.univ-artois.fr/international/venir-etudier-luniversite-dartois](https://www.univ-artois.fr/international/venir-etudier-luniversite-dartois)

Les + de la formation

Le master est classé SMBG depuis 2013. Une majorité d'intervenants sont professionnels confirmés du secteur de la Distribution et du Commerce

En outre, l'orientation internationale du monde de la distribution et de la production nous conduit à proposer des enseignements à la fois en français et en anglais.

La professionnalisation constitue un axe majeur de notre politique. Proposé en alternance depuis sa création, le master Commerce et Merchandising fait la part belle à l'entreprise et au travail collaboratif.

Organisation

Aménagements particuliers

Accessibilité :

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.

[🔗 https://www.univ-artois.fr/vie-etudiante/etudes-et-handicap](https://www.univ-artois.fr/vie-etudiante/etudes-et-handicap)

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Stages

Stage : Obligatoire

Admission

Conditions d'admission

MASTER 1

Sous réserve d'acceptation du dossier

- Licence Administration Économique et Sociale
- Licence Économie et Gestion

MASTER 2

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

FORMATION CONTINUE

Le Master est accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi. Se rapprocher du service de la formation continue pour connaître les tarifs et conditions de prise en charge de la formation en fonction de votre situation.

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

Ils peuvent faire reconnaître leur expérience pour intégrer le Master via la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP) ou pour le valider via la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) ou encore le parcours mixte.

Contact : Tél. 03 21 60 60 59 - fcu-pac@univ-artois.fr

Modalités d'inscription

Les candidatures se font sur la plateforme Monmaster.gouv.fr pour les personnes (au choix) :

- * soit inscrites en 3ème année de licence ;
- * soit déjà titulaires d'un diplôme national de licence ;
- * soit inscrites ou déjà titulaires d'un autre diplôme donnant accès à la formation de master (dont les formations de grade licence, notamment les LP et les BUT, etc.).



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

A ce dernier titre, il est important de se rapporter aux informations relatives aux conditions d'admission de chaque diplôme visé.

<https://www.univ-artois.fr/formations/admission-inscription-transfert>

Droits de scolarité

Le taux des droits d'inscription dépend du cursus, du niveau d'études, de votre situation et de votre nationalité.

Plus d'informations : <https://www.etudiant.gouv.fr/fr/droits-d-inscription-1489>

Et après

Insertion professionnelle

Le Master forme de futurs cadres dans le domaine du commerce et de la distribution, aussi bien en Back Office (Merchandiser, Chef de secteur GMS, Category Manager) qu'en Front Office (Chef de Marché, Chef de Rayon).

Les professionnels que nous formons conçoivent et mettent en oeuvre l'organisation des points de vente (implantation, présentation) ou préconisent des solutions merchandising à leurs clients distributeurs à partir de l'analyse des linéaires et de l'étude du comportement du consommateur.

Infos pratiques

Autres contacts


Faculté d'Economie, Gestion, Administration et Sciences Sociales

Tél. 03 21 60 49 94 - master-marketingvente@univ-artois.fr

Responsable du Master Marketing, Vente parcours Commerce & Merchandising

Jérôme Longuépée - jerome.longuepee@univ-artois

Campus

 Campus d'Arras

En savoir plus

Page web de l'UFR EGASS

<https://www.egass.univ-artois.fr/>

Référentiel RNCP : 35907

Programme

Organisation

SEMESTRE 1	SEMESTRE 2
<ul style="list-style-type: none"> * Théorie des organisations * Modèles économiques et stratégies industrielles du retail * Anglais * Séminaires et Méthodologie de la recherche * Projets consulting * Marketing quantitatif * Offre de produits offre de prix * CLV/ILV * Agencement et design de l'environnement commercial * Macromerchandising niveau 1 * Micromerchandising niveau 1 * Positionnement et postures professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> * Manager ses équipes au quotidien : stratégies et outils * Manager les parties prenantes internes de l'activité retail : approche juridique * Anglais * Séminaires et Méthodologie de la recherche * Projets consultinG * Mémoire et stage * Évolution du marketing et du consumérisme * Approches métiers de l'activité retail * GRC * Typologie, politique des marchés * Relations juridiques producteur/distributeur/ client * Macromerchandising niveau 2 * Micromerchandising niveau 2
SEMESTRE 3	SEMESTRE 4
<ul style="list-style-type: none"> * Jeu d'entreprise * Management stratégique * Strategic retail management * Anglais * Séminaires et Méthodologie de la recherche * Projets consulting * Comportement du consommateur et achat interactif à distance * Étude des coûts, optimisation et implication logistiques * Stratégie merchandising omnicanal * Pilotage d'un centre de profit * Développement personnel, évolution professionnelle et gestion de carrière * Segmentation produit et clarté de l'offre * Socio-économie de la consommation 	<ul style="list-style-type: none"> * Éthique et Économie * RSE et marketing 3.0 * Anglais * Séminaires et Méthodologie de la recherche * Projets consulting * Mémoire et stage * Merchandising de gestion * Socioéconomie de la consommation * Negotiation/trade talk * Elaboration des concepts merchandising * Prospace merchandising