

DROIT, ECONOMIE, GESTION

# Master Marketing, vente - parcours 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

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.

Nous cultivons et développons chez nos étudiants des compétences valorisées dans le monde du commerce : polyvalence, autonomie, esprit d'entreprise, audace, créativité et sociabilité. Nées compétences professionnelles et attitudinales, challenges commandés par les professionnels de la distribution ou les marques fournisseurs, sorties, etc

### Savoir-faire et compétences

**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 :

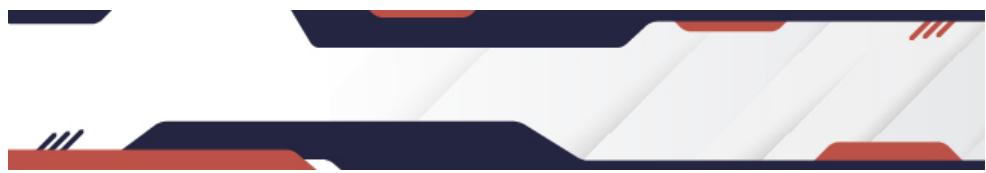
- \* Analyser les indicateurs de ventes (KPIs) et mettre en place des plans d'action commerciaux efficaces.
- \* Concevoir des implantations produits attractives et optimiser l'ergonomie des espaces de vente pour maximiser le panier moyen.
- \* Sélectionner les assortiments, gérer les stocks et négocier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

### 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](http://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](http://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 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>

## Les + de la formation

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

## 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>

## 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
- \* 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 ou demandeurs d'emploi.



Contact : [fcu-fare@univ-artois.fr](mailto: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](mailto: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.).
- 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

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.

## Infos pratiques

### Autres contacts

**Responsable du Master Marketing, Vente parcours Commerce & Merchandising**

Jérôme Longuépée -  [jerome.longuepee@univ-artois.fr](mailto:jerome.longuepee@univ-artois.fr)

**Faculté d'Economie, Gestion, Administration et Sciences Sociales**

Tél. 03 21 60 49 94 - [master-marketingvente@univ-artois.fr](mailto:master-marketingvente@univ-artois.fr)

## Campus

 Campus d'Arras

## En savoir plus

Page web de l'UFR EGASS

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

Référentiel RNCP : 35907



# Programme

## Organisation

### MASTER

1

Tronc

:Commun

L'Expertise

Transversale

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

\* Gestion  
&

DiagnosticPilotage  
stratégique,  
Management  
des  
équipes,  
Droit  
des  
affaires.

\* Outils

StatistiquesDécisionnels  
appliquées,  
Contrôle  
de  
gestion,  
Anglais  
professionnel.

\* Développement

MaîtrisePersonnel  
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  
Conception Merchandising

d'implantations,  
Merchandising  
de  
séduction  
et  
de  
gestion.

\* Pilotage

Design Commercial  
commercial,  
pilotage  
du  
compte  
de  
résultat.

## MASTER

2

**Tronc Commun**  
Direction & Pilotage Stratégique

Pilotage de la

**Maîtriser Performance**  
le Management pour Stratégique 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