UNIVERSITÉ D'ARTOIS

DROIT, ECONOMIE, GESTION

Master Marketing, vente - parcours Commerce et merchandising

Niveau d'étude visé
BAC +5

ECTS
120 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. ntés 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 connaitre 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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 octobre 2026

+, 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 connaitre 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

Contrôle des connaissances

Les modalités de contrôle de connaissances et des compétences (MCC) définissent des coefficients et des crédits européens attachés aux unités d'enseignements (UE) et à leurs éléments constitutifs (EC). Les EC se déclinent : en ressources et en SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation).
L'évaluation des ressources et SAÉ pourra prendre des formes diverses (dossier individuel ou collectif à rendre, devoir sur table, exposé oral, mémoire…). Les évaluations pourront être organisées en contrôle continu ou en contrôle terminal au cours de sessions d'examens. Les dates des sessions d'examen et le calendrier pédagogique sont communiqués aux étudiants en début d'année universitaire.
Les étudiants bénéficiant d'un régime spécial (salariés, sportifs de haut niveau…) peuvent bénéficier de modalités d'évaluations adaptées, sous réserve de validation par un responsable de la formation. Celui-ci est souverain.
Les étudiants en situation de handicap peuvent bénéficier d'un aménagement de leurs conditions d'évaluation (tiers-temps notamment). Celui-ci fait l'objet d'un arrêté du Président de l'Université sur avis du service de la médecine universitaire.

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.

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

Le planning du contrat en alternance est de 2 jours/3 jours 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) : fcu-fare@univ-artois.fr

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

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

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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 octobre 2026

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

Faculté d'Economie, Gestion, Administration et Sciences Sociales
Tél. 03 21 60 38 92 - master-marketingvente@univ-artois.fr

Campus

Campus d'Arras

En savoir plus

Page web de l'UFR EGASS
https://www.egass.univ-artois.fr/

Découvrez les masters de la Faculté EGASS en vidéo
https://artoistv.univ-artois.fr/video/6969-jpo-2026-les-masters-de-la-faculte-egass/

Référentiel RNCP : 35907

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 octobre 2026

Programme

Organisation

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.
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

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 octobre 2026

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 14 octobre 2026