

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. 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 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

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

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

[illegible]

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-pac@univ-artois.fr

Insertion professionnelle

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

- * Pilotage du :mix Définition de l'offre prix-produit, conception ILV-CLV,..

	* Pilotage
DesignCommercial	commercial, pilotage du compte de résultat.

2

Pilotage de la

Stratégique
pour
assurer
la
rentabilité
et
la
pérennité
des
projets.

* Environnement Éthique.

* Expertise analytique

Commerce

:Merchandising

un

du

et

de

la

performance

commerciale.

&

P

de

 V_1

* Stratégie

Merchandising
Omnicanale,
Comportement
du
Consommateur

&

Achat

Interactif,

[illegible]

Commerciale

- * Data

Marketing

&

[illegible]

Client

:Digitalisée

CRM,

Data

