


# Master Marketing vente parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

**Nîmes**

## Conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac +3 dans le domaine de la gestion de préférence ;
- La sélection s'effectue à partir d'une commission d'évaluation du dossier. Si l'avis sur le dossier est favorable, le candidat est contacté pour un entretien individuel de motivation ;
- VAE, VAPP, VES possibles ;
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 24 mois minimum ;
- Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du plan de développement des compétences pour les salariés déjà en poste ;
- Possibilité de mobiliser son CPF 

## Déroulement de la formation

### Alternance sur 24 mois :

3 semaines en entreprise  
1 semaine en centre

### Volume horaire :

842 heures de formation sur 2 ans  
M1 : 420 h + 1 heure de soutenance orale en fin d'année  
M2 : 420 h + 1 heure de soutenance orale en fin d'année  
35h/semaine - 8h30 à 12h & 13h à 16h30

### Lieu de formation :

Maison des Entreprises  
153 Chemin de la Tour de l'Evêque, 30000 Nîmes

Niveau de sortie : Bac +5 | Master universitaire

Nombre de crédits (ECTS) : 120 crédits

## Objectifs de la formation

Un objectif commercial permettant de :

- Définir et mettre en oeuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en se situant dans la stratégie de l'entreprise ;
- Négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables ;
- Définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions précédentes.

Un objectif managérial permettant de :

- Maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles ;
- Comprendre et mettre en oeuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en oeuvre un management efficace

## Ces entreprises nous font confiance

Hup Media | France Collectivité | Phyto Coutol | Lidl | WildCare Europe

## Quelques chiffres-clés

### Nos intervenants :

**60%** de professionnels

**40%** d'universitaires experts et enseignants chercheurs

Source : Cnam

### Taux de réussite :

**100%** de réussite au diplôme

Promotion 2024/2025

## Programme de formation

Master Marketing intégré dans un monde digitalisé			
		ECTS*	Modalités
MASTER 1			
US180Q	Management commercial	4	Présentiel
US180R	Communication commerciale - Anglais commercial	6	Présentiel
US180S	Principes des études de marché	6	Présentiel
US180T	Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM)	4	Présentiel
US180U	Stratégie commerciale	6	Présentiel
USM30S	Marketing dans un univers digital (approfondissement)	4	Présentiel
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	16	Présentiel
PUCM01	Test d'anglais niveau B1 cadre européen	-	Présentiel
UA181K	Expérience professionnelle - M1 Marketing	14	-
MASTER 2			
USM318	Comportement du consommateur	4	Présentiel
US1823	Stratégie et marketing stratégique	6	Présentiel
USM319	Retail : intégration physique et digitale	4	Présentiel
USM31A	E-business - Logistique	4	Présentiel
USM31B	Impact des données sur le marketing et la vente	4	Présentiel
USM31S	Marketing en contexte B to B	4	Présentiel
US1824	L'entrepreneuriat	4	Présentiel
USM31E	Marketing responsable	4	Présentiel
USM31D	Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation	4	Présentiel
UAMG0H	Expérience professionnelle	12	-
UAMG0F	Mémoire Master	10	-

\*ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site avec le code diplôme MR11801A.

## Modalités de validation du diplôme

- Valider l'ensemble des unités d'enseignement ;
- Valider 1 projet managérial, les 2 expériences professionnelles et le mémoire de Master et la soutenance

## Modalités de candidature

Pour candidater à cette formation, rendez-vous sur la plateforme nationale **MonMaster.gouv.fr**.

## Aménagement de parcours

Le Cnam Occitanie propose une adaptation de ses parcours à toute personne en situation de handicap.

Pour toute information : [handicnam@cnamoccitanie.fr](mailto:handicnam@cnamoccitanie.fr)

## Coût de la formation

Nous consulter. Prise en charge par l'entreprise et son OPCO. Voir nos conditions générales de vente sur notre site internet.

## Intitulé officiel figurant sur le diplôme

Master Droit, économie et gestion mention marketing vente  
parcours Marketing intégré dans un monde digitalisé

**Référence Cnam : MR11801A | RNCP35907**

**Le Cnam est l'organisme certificateur**

## Métiers visés

- Chef de projet, produit, secteur, publicité ;
- Chargé d'études, de communication et e-communication ;
- Trafic manager ;
- Responsable marketing et digital ;
- Directeur commercial

## Vos contacts

Cnam Occitanie     
[info.alternance@cnamoccitanie.fr](mailto:info.alternance@cnamoccitanie.fr)



Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Adaptez votre parcours de formation, prenez contact avec notre équipe : [handicnam@cnamoccitanie.fr](mailto:handicnam@cnamoccitanie.fr)

Document non contractuel (ces renseignements peuvent donner lieu à des modifications).

\*Pour plus d'information se reporter au site [www.cnam-occitanie.fr](http://www.cnam-occitanie.fr).

SIRET : 491 892 139 00016 Code APE : 8559 A - Déclaration d'activités 91 34 06045 34

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Communication - Février 2026 - Ne pas jeter sur la voie publique

Cnam Occitanie - 989 rue de la Croix Verte - Parc Euromédecine - 34093 Montpellier cedex 05