


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 :

879 heures de formation sur 2 ans :

M1 : 424 h | M2 : 455 h

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
UA183A	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
UAMGOH	Expérience professionnelle	12	-
UAMGOF	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](https://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

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



Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Adaptez votre parcours de formation, prenez contact avec notre équipe : 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.

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 - Avril 2026 - Ne pas jeter sur la voie publique

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