



CODE RNCP : 35907
NIVEAU : Certification de niveau 7
CERTIFICATEUR : CNAM
DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE : 24/09/2021
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/08/2026
CODE NSF : 320 - 310 - 312
FORMACODE(S) : 34573 - 34566
CODES ROME : M1707 - E1103 - M1703 - E1401 - M1705

le **cnam**
Hauts-de-France

LIEN FRANCE COMPÉTENCES : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35907/>

PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : vœux sur la plateforme monmaster.fr pour leur entrée en Master, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée, d'au moins, trois membres, dont le responsable du diplôme ou son représentant.

Délais d'accès : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du Code du travail)

PRÉREQUIS

Les candidats doivent posséder un diplôme ou un titre homologué de niveau Bac+3 ou 4 (niveau 6) (de préférence en commerce, vente, marketing, communication, management...) ou d'un Bac+2 et de 5 ans d'expérience.

Accessible via VAE - <http://www.vae.gouv.fr>

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

L'objectif est double :

- Objectif marketing et commercial, préparant les étudiants à :
 - Définir et mettre en œuvre 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.
- Objectif managérial, permettant de :
 - Organiser, piloter les actions commerciales et marketing,
 - Guider, accompagner et animer une équipe, conformément à la politique commerciale de l'entreprise
 - Comprendre et mettre en œuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en œuvre un management efficace.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Accès direct à la vie active dans les métiers suivants :

- Responsable marketing, responsable de la communication digitale...
- Responsable des ventes, Manager d'une équipe commerciale
- Chef de projet, chef de produit, chef de marque
- Directeur d'un centre de profit, responsable de magasin,
- Acheteur, responsable des achats
- Chargé d'affaires, commercial Grands comptes
- Chargé de communication, chargé de marketing
- Community manager, chef de produit web, chargé d'études media

VALEUR AJOUTÉE

- réseau d'anciens élèves,
- projets pédagogiques,
- partenariats locaux,
- réseau d'entreprises.

LIEU DE LA FORMATION

Locaux de la Haute Ecole d'Arras (HEA)
28 rue Baudimont à Arras

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie – pratique – mises en situation professionnelle – Intervention de professionnels
 Cas pratique – mises en situation – exposés – projets

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

L'obtention du diplôme nécessite la validation de toutes les unités d'enseignement ainsi que la rédaction d'un projet managérial (première année) et un mémoire de fin d'études (deuxième année). A l'issue de la formation, l'élève devra justifier d'une expérience professionnelle, à temps plein, de deux ans dans la spécialité et de niveau master.

PROGRAMME

M1

- Management commercial
- Communication commerciale - Anglais commercial
- Principes des études de marché
- Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM)
- Stratégie commerciale
- Marketing dans un univers digital (approfondissement)
- Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial
- Test d'anglais niveau B1 cadre européen
- Expérience professionnelle M1 Marketing

M2

- Comportement du consommateur
- Marketing stratégique
- Retail : intégration physique et digitale
- E business – Logistique
- Impact des données sur le marketing et la vente
- Marketing en contexte B to B

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande.

PLUS D'INFORMATIONS :

<https://formation.cnam.fr/rechercher-par-discipline/master-marketing-dans-un-monde-digital-813119.kjsp>



ENTREPRISES

Toute entreprise dotée d'une fonction commerciale et/ou marketing (en indépendant, franchise, concession, agences, free-lance.../ B to B ou B to C). Dans tout type de secteurs, toute activité, tout produit.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Entre 15 et 25 maximum

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et accès des publics en situation de handicap.
Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.
Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

DURÉE DE LA FORMATION

Durée : 2 ans
Rythme d'alternance : 2 à 3 semaines en entreprise + 1 semaine en centre de formation
Début de la formation à compter de septembre

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : se rapprocher du Cnam.
Le coût doit obligatoirement être affiché, suivi des mentions ci-dessous :
Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :
Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).
Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.
Selon le décret n°2025-585 du 27 juin 2025 relatif à la prise en charge des actions de formation par apprentissage et l'article R.6332-25-1, une participation obligatoire entreprise de 750€ sera demandée pour les certifications professionnelles de niveaux 6 et 7.
Article L.6211-1 : « **La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** »
Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du Code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article **L.6227-1** prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2025

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois *	Taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier *
NC*	NC*	NC*	NC*	NC*

Lien Inserjeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

* Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action / * NC Non Connu

COORDONNÉES

HEA - BAUDIMONT
28 rue Baudimont - 62000 ARRAS
03 21 16 18 00

