

# MASTER - Marketing, vente (fiche nationale)

**Active**

**N° de fiche**

**RNCP31501**

Nomenclature du niveau de qualification : **niveau 7**

Code(s) NSF :

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

312 : Commerce, vente

320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Date d'échéance de l'enregistrement : **01-01-2024**

## CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
Conservatoire national des arts et métiers (CNAM)	-	<a href="http://www.cnam.fr">http://www.cnam.fr</a> ( <a href="http://www.cnam.fr">http://www.cnam.fr</a> )
Institut national d'études supérieures agronomiques de Montpellier (Montpellier SupAgro)	-	<a href="http://www.supagro.fr">http://www.supagro.fr</a> ( <a href="http://www.supagro.fr">http://www.supagro.fr</a> )
Université d'Angers	-	-
Université d'Artois	-	-
Université de Bordeaux	-	<a href="http://www.u-bordeaux.fr">http://www.u-bordeaux.fr</a> ( <a href="http://www.u-bordeaux.fr">http://www.u-bordeaux.fr</a> )
Université de Bourgogne - Dijon	-	<a href="http://www.u-bourgogne.fr">http://www.u-bourgogne.fr</a> ( <a href="http://www.u-bourgogne.fr">http://www.u-bourgogne.fr</a> )
Université de Bretagne Occidentale - Brest	-	<a href="http://www.univ-brest.fr">http://www.univ-brest.fr</a> ( <a href="http://www.univ-brest.fr">http://www.univ-brest.fr</a> )
Université de Bretagne Sud	-	<a href="http://www.univ-ubs.fr">http://www.univ-ubs.fr</a> ( <a href="http://www.univ-ubs.fr">http://www.univ-ubs.fr</a> )
Université de Caen Normandie	-	<a href="http://www.unicaen.fr">http://www.unicaen.fr</a> ( <a href="http://www.unicaen.fr">http://www.unicaen.fr</a> )
Université Clermont Auvergne	-	<a href="http://www.uca.fr">http://www.uca.fr</a> ( <a href="http://www.uca.fr">http://www.uca.fr</a> )
Université de Franche-Comté - Besançon	-	<a href="http://www.univ-fcomte.fr">http://www.univ-fcomte.fr</a> ( <a href="http://www.univ-fcomte.fr">http://www.univ-fcomte.fr</a> )
Université Haute Alsace - Mulhouse	-	-
Université de la Réunion	-	<a href="http://www.univ-reunion.fr">http://www.univ-reunion.fr</a> ( <a href="http://www.univ-reunion.fr">http://www.univ-reunion.fr</a> )
Université de la Rochelle	-	<a href="http://www.univ-larochelle.fr">http://www.univ-larochelle.fr</a> ( <a href="http://www.univ-larochelle.fr">http://www.univ-larochelle.fr</a> )
Université de Lorraine	-	<a href="http://www.univ-lorraine.fr">http://www.univ-lorraine.fr</a> ( <a href="http://www.univ-lorraine.fr">http://www.univ-lorraine.fr</a> )

Université de Montpellier	-	<a href="http://www.umontpellier.fr">http://www.umontpellier.fr</a> ( <a href="http://www.umontpellier.fr">http://www.umontpellier.fr</a> )
Université de Nantes	-	<a href="http://www.univ-nantes.fr">http://www.univ-nantes.fr</a> ( <a href="http://www.univ-nantes.fr">http://www.univ-nantes.fr</a> )
Université de Picardie Jules Verne - Amiens	-	<a href="http://www.u-picardie.fr">http://www.u-picardie.fr</a> ( <a href="http://www.u-picardie.fr">http://www.u-picardie.fr</a> )
Université de Poitiers	-	<a href="http://www.univ-poitiers.fr">http://www.univ-poitiers.fr</a> ( <a href="http://www.univ-poitiers.fr">http://www.univ-poitiers.fr</a> )
Université de Reims Champagne-Ardenne	-	<a href="http://www.univ-reims.fr">http://www.univ-reims.fr</a> ( <a href="http://www.univ-reims.fr">http://www.univ-reims.fr</a> )
Université de Rouen	-	<a href="http://www.univ-rouen.fr">http://www.univ-rouen.fr</a> ( <a href="http://www.univ-rouen.fr">http://www.univ-rouen.fr</a> )
Université de Toulon	-	-
Université d'Orléans	-	<a href="http://www.univ-orleans.fr">http://www.univ-orleans.fr</a> ( <a href="http://www.univ-orleans.fr">http://www.univ-orleans.fr</a> )
Université Grenoble Alpes	-	-
Université Jean Moulin - Lyon 3	-	<a href="http://www.univ-lyon3.fr">http://www.univ-lyon3.fr</a> ( <a href="http://www.univ-lyon3.fr">http://www.univ-lyon3.fr</a> )
Université Panthéon Sorbonne - Paris 1	-	<a href="http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr">http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr</a> ( <a href="http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr">http://www.formationpermanente.univ-paris1.fr</a> )
Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne	-	<a href="http://www.u-pec.fr">http://www.u-pec.fr</a> ( <a href="http://www.u-pec.fr">http://www.u-pec.fr</a> )
Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM)	-	<a href="http://www.u-pem.fr">http://www.u-pem.fr</a> ( <a href="http://www.u-pem.fr">http://www.u-pem.fr</a> )
Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense - Paris 10	-	<a href="http://www.u-paris10.fr">http://www.u-paris10.fr</a> ( <a href="http://www.u-paris10.fr">http://www.u-paris10.fr</a> )
Université de Rennes 1	-	<a href="http://www.univ-rennes1.fr">http://www.univ-rennes1.fr</a> ( <a href="http://www.univ-rennes1.fr">http://www.univ-rennes1.fr</a> )
Université Toulouse 1 Capitole	-	<a href="http://www.univ-tlse1.fr">http://www.univ-tlse1.fr</a> ( <a href="http://www.univ-tlse1.fr">http://www.univ-tlse1.fr</a> )
Université de Lille	-	-
Université de Tours	-	-
université de Nice	-	-

## RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

### Activités visées :

- Etude et analyse du comportement du consommateur
- Participation aux actions stratégiques relatives au marketing
- Contrôle de l'évolution des marchés
- Veille concurrentielle
- Gestion de la communication des marques et de l'entreprise
- Management des équipes marketing et commerciales de l'entreprise
- Compréhension des nouveaux outils utilisés en marketing
- Appréhension d'une organisation de manière globale
- Gestion d'une offre de produits ou services
- Intégration du digital dans l'ensemble des activités

### Compétences attestées :

- Traduire la stratégie de l'entreprise en stratégie marketing (offre, produit, marque)
  - Assurer l'analyse et la veille des marchés
  - Analyser les données de panels pour la prise de décision
  - Intégrer le digital dans la stratégie et l'opérationnel
  - Mettre en place une politique de communication intégrée : à l'interne et à l'externe
  - Lancer et développer une offre de produits/services
  - Définir la politique commerciale, développer un plan d'action commerciale
  - Elaborer et conduire la politique promotionnelle
  - Mettre en place et manager des équipes complémentaires, transversales ou interculturelles
  - Commanditer ou réaliser des études qualitatives ou quantitatives
  - Maîtriser des logiciels d'analyse numérique et textuelle (SAS, SPSS, R, N-Vivo, Lexica, Sphinx...).
  - Analyser les données et opérationnaliser les résultats
  - Elaborer et suivre des budgets
  - Elaborer /analyser des tableaux de bord d'activité
  - Gérer un compte d'exploitation
- 
- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
  - Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine
  - Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
  - Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
  - Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
  - Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- 
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation
  - Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
  - Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère
  - Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
  - Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
  - Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
  - Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
  - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale

*Chaque mention peut être déclinée en parcours (anciennement spécialités) permettant d'acquérir des compétences complémentaires. Pour plus d'information, se reporter aux liens renvoyant sur les sites des différentes universités habilitées/accréditées.*

#### **Modalités d'évaluation :**

## **BLOCS DE COMPÉTENCES**

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP31501BC01  Usages avancés et spécialisés des outils numériques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention</li> <li>- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine</li> </ul>	

<p>RNCP31501BC02</p> <p>Développement et intégration de savoirs hautement spécialisés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale</li> <li>- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines</li> <li>- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines</li> <li>- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux</li> <li>- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation</li> </ul>	
<p>RNCP31501BC03</p> <p>Communication spécialisée pour le transfert de connaissances</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation</li> <li>- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère</li> </ul>	
<p>RNCP31501BC04</p> <p>Appui à la transformation en contexte professionnel</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles</li> <li>- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe</li> <li>- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif</li> <li>- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité</li> <li>- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale</li> </ul>	

**Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :**

## SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

- G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
- J : Information et communication
- H : Transport et entreposage
- I : Hébergement, restauration

### Type d'emplois accessibles :

- Chef de projet, produit, secteur, publicité
- Chargé d'études, de communication et e-communication
- Trafic manager
- Responsable marketing et digital
- Directeur commercial
- Cadre dans la distribution
- Responsable export

- Responsable merchandising
- Category manager
- Trade marketer

**Code(s) ROME :**

E1103 - Communication  
 E1401 - Développement et promotion publicitaire  
 M1705 - Marketing  
 M1707 - Stratégie commerciale  
 M1703 - Management et gestion de produit

**Références juridiques des réglementations d'activité :****VOIES D'ACCÈS****Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :****Validité des composantes acquises :**

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat d'apprentissage	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle		X	-

Par expérience	X	Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78
----------------	---	---

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

-

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

### BASE LÉGALE

-

Référence au(x) texte(s) règlementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur</li> <li>- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master</li> <li>- Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master, publié au J.O du 27 avril 2002</li> <li>- Arrêté du 4 février 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de master</li> <li>- Arrêté du 30 juillet 2018 modifiant l'arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master</li> </ul>

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-----------------	----------------------

-	<p>Cnam Paris, arrêté du : 24/08/2016</p> <p>Institut national d'études supérieures agronomiques de Montpellier, arrêté du : 21/05/2015</p> <p>Université d'Angers, arrêté du : 28/09/2017</p> <p>Université d'Artois, arrêté du : 25/06/2015</p> <p>Université de Bordeaux, arrêté du : 26/05/2016</p> <p>Université de Bourgogne - Dijon, arrêté du : 18/04/2017</p> <p>Université de Bretagne Occidentale - Brest, arrêté du : 25/07/2017</p> <p>Université de Bretagne Sud, arrêté du : 28/09/2017</p> <p>Université de Caen Normandie, arrêté du : 28/09/2017</p> <p>Université de Clermont Auvergne, arrêté du : 23/03/2017</p> <p>Université de Franche-Comté - Besançon, arrêté du : 20/04/2017</p> <p>Université de Haute Alsace - Mulhouse, arrêté du : 22/06/2018</p> <p>Université de la Réunion, arrêté du : 24/07/2015</p> <p>Université de La Rochelle, arrêté du : 22/05/2018</p> <p>Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018</p> <p>Université de Montpellier, arrêté du : 05/02/2018</p> <p>Université de Nantes, arrêté du : 19/07/2017</p> <p>Université de Picardie Jules Verne - Amiens, arrêté du : 22/03/2018</p> <p>Université de Poitiers, arrêté du : 24/09/2018</p> <p>Université de Reims Champagne-Ardenne, arrêté du : 18/05/2018</p> <p>Université de Rouen, arrêté du : 28/09/2017</p> <p>Université de Toulon, arrêté du : 06/06/2018</p> <p>Université d'Orléans, arrêté du : 22/05/2018</p> <p>Université Grenoble Alpes, arrêté du : 11/07/2016</p> <p>Université Jean Moulin - Lyon 3, arrêté du : 28/06/2016</p> <p>Université Panthéon Sorbonne - Paris 1, arrêté du : 22/03/2016</p> <p>Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne - Paris 12, arrêté du : 16/07/2015</p> <p>Université Paris-Est Marne-La-Vallée, arrêté du : 15/06/2015</p> <p>Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense - Paris 10, arrêté du : 30/06/2017</p> <p>Université Rennes 1, arrêté du : 23/06/2017</p> <p>Université Toulouse 1 Capitole, arrêté du : 23/05/2016</p> <p>Université de Lille, arrêté du : 17/06/2015</p> <p>Université de Tours, arrêté du : 22/05/2018</p> <p>Université Nice , arrêté du : 29/05/2018</p>
---	---

**Référence autres (passerelles...) :**

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	<p><b>- Décret VAE – Code de l'éducation : article L 613-3 modifié par la loi n° 2015-366 du 31 mars 2015</b></p> <p><b>- Décret n° 2017-1135 du 4 juillet 2017 relatif à la mise en œuvre de la validation des acquis de l'expérience</b></p>

**Date du premier Journal Officiel ou Bulletin Officiel :**

## POUR PLUS D'INFORMATIONS

### Statistiques :

### Lien internet vers le descriptif de la certification :

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Cnam Paris ([http://www.cnam.fr/master/marketing\\_vente](http://www.cnam.fr/master/marketing_vente))  
Institut national d'études supérieures agronomiques de Montpellier ([http://www.montpellier-supagro.fr/master/marketing\\_vente](http://www.montpellier-supagro.fr/master/marketing_vente))  
Université d'Angers ([http://www.univ-angers.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-angers.fr/master/marketing_vente))  
Université d'Artois ([http://www.univ-artois.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-artois.fr/master/marketing_vente))  
Université de Bordeaux ([https://www.u-bordeaux.fr/master/marketing\\_vente](https://www.u-bordeaux.fr/master/marketing_vente))  
Université de Bourgogne - Dijon ([http://u-bourgogne.fr/master/marketing\\_vente](http://u-bourgogne.fr/master/marketing_vente))  
Université de Bretagne Occidentale - Brest ([https://www.univ-brest.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-brest.fr/master/marketing_vente))  
Université de Bretagne Sud ([http://www.univ-ubs.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-ubs.fr/master/marketing_vente))  
Université de Caen Normandie ([http://www.unicaen.fr/master/marketing\\_vente](http://www.unicaen.fr/master/marketing_vente))  
Université de Clermont Auvergne ([https://www.uca.fr/master/marketing\\_vente](https://www.uca.fr/master/marketing_vente))  
Université de Franche-Comté - Besançon ([http://www.univ-fcomte.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-fcomte.fr/master/marketing_vente))  
Université de Haute Alsace - Mulhouse ([https://www.uha.fr/master/marketing\\_vente](https://www.uha.fr/master/marketing_vente))  
Université de la Réunion ([http://www.univ-reunion.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-reunion.fr/master/marketing_vente))  
Université de La Rochelle ([https://www.univ-larochelle.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-larochelle.fr/master/marketing_vente))  
Université de Lorraine ([http://www.univ-lorraine.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-lorraine.fr/master/marketing_vente))  
Université de Montpellier ([https://www.umontpellier.fr/master/marketing\\_vente](https://www.umontpellier.fr/master/marketing_vente))  
Université de Nantes ([http://www.univ-nantes.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-nantes.fr/master/marketing_vente))  
Université de Picardie Jules Verne - Amiens ([http://www.u-picardie.fr/master/marketing\\_vente](http://www.u-picardie.fr/master/marketing_vente))  
Université de Poitiers ([http://www.univ-poitiers.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-poitiers.fr/master/marketing_vente))  
Université de Reims Champagne-Ardenne ([http://www.univ-reims.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-reims.fr/master/marketing_vente))  
Université de Rouen ([http://www.univ-rouen.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-rouen.fr/master/marketing_vente))  
Université de Toulon ([http://www.univ-tln.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-tln.fr/master/marketing_vente))  
Université d'Orléans ([https://www.univ-orleans.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-orleans.fr/master/marketing_vente))  
Université Grenoble Alpes ([https://www.univ-grenoble-alpes.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-grenoble-alpes.fr/master/marketing_vente))  
Université Jean Moulin - Lyon 3 ([http://www.univ-lyon3.fr/master/marketing\\_vente](http://www.univ-lyon3.fr/master/marketing_vente))  
Université Panthéon Sorbonne - Paris 1 ([http://www.pantheonsorbonne.fr/master/marketing\\_vente](http://www.pantheonsorbonne.fr/master/marketing_vente))  
Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne - Paris 12 ([http://www.u-pec.fr/master/marketing\\_vente](http://www.u-pec.fr/master/marketing_vente))  
Université Paris-Est Marne-La-Vallée ([http://www.u-pem.fr/master/marketing\\_vente](http://www.u-pem.fr/master/marketing_vente))  
Université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense - Paris 10 ([https://www.parisnanterre.fr/master/marketing\\_vente](https://www.parisnanterre.fr/master/marketing_vente))  
Université Rennes 1 ([https://www.univ-rennes1.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-rennes1.fr/master/marketing_vente))  
Université Toulouse 1 Capitole ([http://www.ut-capitole.fr/master/marketing\\_vente](http://www.ut-capitole.fr/master/marketing_vente))  
Université de Lille ([https://www.univ-lille.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-lille.fr/master/marketing_vente))  
Université de Tours ([https://www.univ-tours.fr/master/marketing\\_vente](https://www.univ-tours.fr/master/marketing_vente))  
Université Nice ([http://unice.fr/master/marketing\\_vente](http://unice.fr/master/marketing_vente))

### Fiche au format antérieur au 01/01/2019

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/downloadAncFormat/16076>)