

Fiche

formation



le cnam  
Martinique

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

# Master marketing <sup>750h en alternance</sup>

Master — MR1180A

RNCP35907

Cette spécialité poursuit deux grands objectifs : un objectif commercial, qui prépare les auditeurs à définir et mettre en action les leviers nécessaires pour vendre des produits et services ; études marketing, conception d'offres, tarification, communication, distribution ; tout en s'inscrivant dans la stratégie de l'entreprise. Elle développe aussi les compétences pour négocier, vendre, entretenir des relations durables avec des clients rentables et mettre en place des systèmes d'information adaptés. Le second objectif est managérial : il vise à comprendre et appliquer les processus permettant de mobiliser les ressources d'une organisation dans un contexte de coopération et de concurrence, et à maîtriser les outils essentiels pour un management commercial efficace.



## Former des managers

Cette spécialité est conçue autour d'un double objectif. Objectif commercial préparant les auditeurs à définir et mettre en œuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution)

## Perspectives professionnelles

- **MARKETING** : Chef de produit | Chef de projet : Marketing-études | Responsable marketing opérationnel | Directeur commercial et marketing
- **COMMERCE** : Chef de groupe distribution | Responsable de magasin ou d'unité commerciale | Chargé d'affaires

## Public concerné

Titulaire d'une licence dans le domaine du commerce et du marketing. Sélection des candidats sur dossier et entretien

Lieu : Centre Marguerite Alpha

Responsable national : **Jean-Michel RAICOVITCH - Benoit PETITPRETRE**

Gestionnaire de la formation : **Catherine DANEL**

## Pièces à fournir

- ◆ C.V
- ◆ Copie du diplôme
- ◆ Lettre de motivation
- ◆ Copie de la Carte Vitale
- ◆ Copie du Passeport ou du CNI
- ◆ Photo d'identité

## Tarifs

Contrat d'apprentissage et de professionnalisation :  
La formation est gratuite pour l'alternant.  
Formation continue, veuillez nous contacter.

La préinscription est accessible sur [www.cnam-martinique.fr](http://www.cnam-martinique.fr)

Détail de formation de 26/27 - Service Communication - Cnam Martinique | Mise à jour Mars 2026 | Canva | version 01



Depuis décembre 2021, le Cnam est certifié Qualiopi pour l'ensemble des entités de formation de l'établissement public, et pour les quatre types d'actions couvertes par cette certification :



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
**ACTIONS DE FORMATION**  
**BILANS DE COMPÉTENCES**  
**ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE**  
**ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

Référénte handicap : Catherine DANEL  
Référénte mobilité : Sarah MARIE-LOUISE

## Contact

Siège Cnam Martinique :  
0596 61 10 26  
cnam-martinique@lecnam.net  
Gestionnaire Mme Catherine DANEL  
0596.61.82.91 / 0696.03.75.66  
catherine.danel@lecnam.net

Campus universitaire de Schoelcher BP  
7216 – 97233 SCHOELCHER

[www.cnam-martinique.fr](http://www.cnam-martinique.fr)

## Organisation de la formation

Les unités d'enseignements sont programmées sur l'année universitaire **de octobre à septembre** et semestrialisées.

## Accès au cursus

Pour accéder directement en licence 3, le (la) candidat(e) doit justifier :

- ◆ Soit de la validation d'au moins les deux premières années d'une licence dans le domaine Droit- économie-gestion.
- ◆ Soit d'une décision de validation des acquis professionnels et personnels (VAPP) reconnaissant l'aptitude du candidat à suivre dans de bonnes conditions les enseignements de la licence 3.

## Compétences

- ◆ Aptitude au management et à la direction d'entreprise
- ◆ Expertise stratégique marketing et sa définition
- ◆ Expertise stratégique commerciale et sa définition La gestion et le management des actions marketing et /ou commerciales

## Modalités d'évaluation :

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).

- Travaux sur dossier,
- exercices d'application, mises en situation et épreuves terminales à l'issue de chaque composante de formation du parcours.

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.

## Validation du Master

- Validation des unités d'enseignement (UE) de la licence 3 :
  - ◆ Par succès à l'examen (note de 10/20 requise, compensation entre UE d'un même bloc, notes < 8/20 non compensables).
  - ◆ Par validation des études supérieures (VES) ou des acquis de l'expérience (VAE).
- Validation d'une unité d'activité (UA) sur justification :
  - ◆ Activité immobilière d'au moins 12 mois (temps plein), incluant les contrats d'alternance.
  - ◆ Activité non immobilière d'au moins 24 mois (temps plein) avec compétences en gestion, finance, droit, relation client, management.
  - ◆ Stages en entreprise de 3 à 6 mois (temps plein) avec convention entre l'élève, l'organisme et le Cnam.
  - ◆ Restitution de l'expérience professionnelle dans un rapport d'activité ou de stage.

## Programme Master (1ère année 360h )

UE	Intitulé de l'UE	ETCS
US180O	Management commercial	4
US180R	communication commerciale - Anglais commercial	6
US180S	Principes et étude du marché	6
US180T	Gestion de la relation client	6
US180U	La stratégie commercial	6
USM30S	marketing dans un univers digital approfondissement	6
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet managériales	4
PUCM01	Test d'anglais niveau B1 cadre européen	16
UA181K	Expérience professionnelle M1 marketing	0

## Conditions de délivrance du diplôme :

La délivrance du diplôme est soumise à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignements ainsi qu'à des exigences d'expérience professionnelle ( 12 mois de formation pratique en entreprise en lien avec la gestion ou l'organisation, ou autre expérience professionnelle de 12 mois avec un stage de 6 mois en lien avec l'option). Il faut également fournir un certificat en anglais datant au moins de 2 ans au moment de la demande du diplôme.  
Demande de délivrance du diplôme : Elle se fait via l'adresse suivante, <https://diplome.cnam.fr>.

## Programme Master (2eme année 390h)

UE	Intitulé de l'UE	ETCS
US1823	Marketing stratégique	6
USM318	Comportement du consommateur	4
USM319	Retail : intégration physique et digitale	4
USM31A	E-business - logistique	4
USM31B	Impact des données sur le marketing et la vente	4
US1824	Entrepreneuriat	4
USM31S	Marketing en contexte B to B	4
US181Z	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	4
USM31F	Marketing et lancement des nouveaux produits	4

## Modalités d'organisation et examens :

Les examens e validation de l'enseignement s'effectuent toujours sur tables ans le centre du Cnam Martinique, à la fin de ses Unités 'Enseignement (UE).

