



Mise à jour : 28.06.2022

## Master DEG Sciences du Management, spécialité Marketing des Services

NIVEAU DE CERTIFICATION **VII**

NIVEAU FRANÇAIS **I**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

M1705 : Marketing M1703 : Management et gestion de produit E1402 : Élaboration de plan média E1104 : Conception de contenus multimédias

CODE NSF

312 Commerce, vente 314 Comptabilité, gestion  
320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

### Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à mettre en place des politiques marketing, analyser les marchés de manière à proposer et développer des voies de développement stratégique, d'analyser des comportements de consommateurs ou de clients. A l'issue de son cursus de Master, le diplômé est capable de structurer et d'organiser un service marketing ainsi que de développer et de fidéliser un portefeuille de clients. Pour développer un marché, il peut concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing appropriée en choisissant une cible, en élaborant un argumentaire de vente et en choisissant le support en fonction du budget.

Il mène également des études de marché. Pour cela, il mesure et valide l'efficacité des panels, utilise des techniques statistiques adaptées, gère et met à jour des fichiers informatisés d'informations sur les consommateurs.

Pour une campagne de communication, il peut développer différents supports, déterminer le texte et le visuel qui s'adapteront le mieux au support et au public

- cible, identifier un plan média approprié.

### Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

### Voie d'accès



- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

## Organismes certificateur

- Université Bretagne Occidentale

## Métiers cibles

### MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Responsable marketing H/F
- Chef(fe) de projet marketing digital
- Chef(fe) de produit
- Animateur(trice) réseaux sociaux