



Parcours Management stratégique de la distribution

Master Marketing, vente



Composante
Institut
d'Administration
des Entreprises



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le parcours Management Stratégique de la Distribution repose sur une formation dans le domaine de la gestion appliquée au secteur de la grande distribution. Le M1 et M2 s'effectuent en apprentissage.

Le Master est destiné à former de futurs cadres polyvalents dans un environnement professionnel très évolutif.

Objectifs

Évaluer les stratégies des enseignes. Analyser la gestion comptable et financière, le contrôle de gestion appliqué à la distribution. Communiquer en anglais. Identifier et analyser la zone de chalandise. Gérer les nouveaux canaux de distribution. Optimiser le merchandising d'un secteur ou d'un magasin. Gérer et animer des équipes. Manager des managers. Respecter les règles juridiques en droit du travail. Valoriser la marque employeur. Intégrer les enjeux du développement durable. Mettre en pratique des cadres théoriques dans des situations managériales concrètes. Enrichir des analyses théoriques par des applications managériales.

Capacité d'accueil globale : 20 étudiants

Compétences acquises

- * Animer une équipe, manager des managers
- * Développer la dynamique commerciale d'un espace de vente
- * Analyser la gestion d'un « centre de profit » ou d'un secteur, contrôler les marges et les rotations de stock
- * Analyser son environnement, rechercher des informations fiables afin de prendre des décisions stratégiques

Organisation


Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.


Voir calendrier de la formation, les semaines de cours sont réparties de septembre à juin (2 semaines à l'IAE de septembre à Novembre / 1 semaine à l'IAE de janvier à juin)

Admission

Conditions d'accès

M1 Management Stratégique de la Distribution :  **Mon Master**



M2 Management Stratégique de la Distribution :  E-candidat

Une expérience professionnelle dans le secteur de la distribution sera particulièrement appréciée.

Modalités de candidatures

Dossiers et entretiens pour le M1 et M2.

CV, lettre de motivation, CNI ou assimilé (passeport...), relevés de notes de l'ensemble du parcours universitaire, notes du baccalauréat.

La commission d'examen des dossiers étudiera la qualité du dossier sur l'ensemble du parcours universitaire (régularité et homogénéité des résultats).

La motivation du candidat, son expérience professionnelle, la qualité de son projet professionnel seront étudiées.

Public cible

Licence générale - LP commerce et distribution - BUT GACO / GEA / TC.

Attendus / Pré-requis

- * Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- * Développer une argumentation avec un esprit critique.
- * Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- * Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë.
- * Travailler en équipe ainsi qu'en autonomie au service d'un projet.
- * Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Pré-requis recommandés

Et après

Débouchés professionnels

Adjoint Direction - Directeur supermarché - Chef Secteur GSS (Grande Surface Spécialisé) ou hypermarché.


Infos pratiques

Contacts

Responsable de formation

Jean François Notebaert

Campus

 Campus de Dijon



Programme

Organisation

Les semaines de cours sont réparties de septembre à juin (2 semaines à l'IAE Dijon de septembre à novembre / 1 semaine à l'IAE de janvier à juin).

Master 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
GÉRER UN RAYON D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL	Bloc de compétences						20
Comptabilité générale	Matière		20h				3
Comptabilité de gestion	Matière		16h				2
Contrôle de gestion	Matière		20h				3
Statistiques appliquées au Management	Matière		16h				2
Système d'information	Matière		16h				2
Supply chain et Gestion de production	Matière		16h				2
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ		7h				3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ		7h				1
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			0
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON	Bloc de compétences						20
Marketing	Matière		24h				2
Environnement économique	Matière		12h				2
Entrepreneuriat	Matière		9h				2
Business Game	Matière		14h				2
Anglais des affaires: TOEIC (facultatif)	Matière		15h				0
Stratégies appliquées à la distribution	Matière		21h				2
Nouveaux enjeux de la distribution	Matière		21h				2
Connaissance de la distribution	Matière		21h				2
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ		7h				3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ		7h				1
Conférences	SAÉ		3,5h				0
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			14h			0
MANAGER SON ÉQUIPE	Bloc de compétences						20
GRH	Matière		20h				3
Management d'équipe	Matière		16h				3
Droit du travail	Matière		20h				2
Leadership et management	Matière		21h				3



Management appliqué à la distribution	Matière	21h					3
Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences	SAÉ	7h					3
Initiation à la recherche en distribution	SAÉ	7h					1
Conférences	SAÉ	3,5h					0
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ		12h				2
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ		10,5h				0

Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Gérer une enseigne d'un point de vue organisationnel	Bloc de compétences						20
Panels de distributeur	Matière		10,5h				3
Politique de prix	Matière		10,5h				3
Contrôle de gestion appliqué à la distribution	Matière		14h				
Connaissance de sa zone de chalandise	Matière		14h				3
Marketing relationnel	Matière		10,5h				
Anglais appliqué à la gestion	Matière		21h				3
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ		10,5h				3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ		10,5h				2
Conférences	SAÉ		3,5h				
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			14h			3
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			
Dynamiser l'offre commerciale d'un point de vente	Bloc de compétences						20
Les enjeux du développement durable	Matière		17,5h				2
Les nouvelles formes de distribution	Matière		10,5h				2
Gestion de la distribution	Matière		21h				2
E-commerce / stratégie cross et omnicanal	Matière		14h				2
Comportement du consommateur : approches contemporaines	Matière		14h				2
Category management	Matière		21h				2
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ		10,5h				3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ		10,5h				2
Conférences	SAÉ		3,5h				
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			14h			3
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			
Manager son équipe	Bloc de compétences						20
Manager une équipe	Matière		21h				3
Gestion du changement / relations individuelles et collectives	Matière		21h				2
Droit du travail appliqué à la distribution	Matière		14h				2
Manager des managers	Matière		28h				3
Valorisation de la marque employeur	Matière		14h				2
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ		10,5h				3
Recherche appliqué à la distribution - Grand oral	SAÉ		14h				2



Période en entreprise / retour d'expérience
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)

SAÉ
SAÉ

10,5h
10,5h

3