

DISTRIBUTION ET MERCHANDING

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le programme Distribution et Merchandising conduit au diplôme de Master spécialisé d'État.

Cette formation, à orientation managériale, vise à former des cadres opérationnels de haut niveau.

Elle s'articule sur trois axes de domaines de compétences :

- ▶ Stratégie de développement de l'entreprise : Marketing de distribution, Stratégie de distribution, Gestion budgétaire, Droit commercial, Fiscalité, Techniques bancaires, Commerce international, Industrialisation et gestion de projet.
- ▶ Mise en place du réseau de distribution : Géo merchandising, Gestion approvisionnement, Sourcing, Logistique, Merchandising visuel, E-commerce Qualité.
- ▶ Suivi et Optimisation de l'activité commerciale : CRM - Gestion relation client, Leadership, GRH, Communication sur le lieu de vente, Gestion et rentabilité du point de vente, Gestion du linéaire, Management des équipes, Animation et promotions.

A l'issue de cette formation les lauréats seront capables de :

- ▶ Intégrer les nouvelles techniques d'information et de communication dans la stratégie commerciale de l'entreprise.
- ▶ Concevoir, optimiser et rentabiliser les réseaux de vente.
- ▶ Gérer, superviser le fonctionnement d'un point de vente.
- ▶ Mettre en place un concept du Merchandising.
- ▶ Implanter une politique de merchandising cohérente avec la stratégie marketing.

Ce Master est en partenariat avec
« MOD'SPE - Paris ».

1ÈRE ANNÉE

Semestre 1

- ▶ Droit et fiscalité
- ▶ Commerce international
- ▶ Marketing Management
- ▶ Marketing de la distribution
- ▶ Techniques et outils de gestion d'entreprise
- ▶ Techniques du merchandising
- ▶ Communication et Langue 1

Semestre 2

- ▶ Étude des zones de chalandise
- ▶ Geom merchandising
- ▶ Logistique de la distribution
- ▶ Stratégies de Distribution
- ▶ Gestion financière
- ▶ Communication et Langue 1
- ▶ Stage Fin 1^{ère} année

2ÈME ANNÉE

Semestre 3

- ▶ Animation d'un point de vente
- ▶ Management de la force de vente
- ▶ Gestion d'un point de vente
- ▶ E-commerce et le E-Merchandising
- ▶ Création et mise en œuvre d'un concept magasin
- ▶ Communication et langues 2

Semestre 4

- ▶ PFE (Projet de Fin d'étude)

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les compétences en Management commercial et en Marketing acquises permettent à l'étudiant d'être opérationnel dans de multiples domaines et fonctions :

- ▶ Acheteur.
- ▶ Chefs de produits MDD.
- ▶ Category Managers.
- ▶ Gestionnaires de Comptes-clés.
- ▶ Direction Commerciale Vente ou Service Client.

- ▶ Responsable du Développement de Réseau.
- ▶ Direction d'enseignement.
- ▶ Direction Marketing.
- ▶ Responsabilité de Secteurs.
- ▶ Direction de Magasin.