



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.

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

Objectifs

Évaluer les stratégies des enseignes. Analyser la gestion comptable et financière, le contrôle de gestion appliquée 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

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.

Et après

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

Débouchés professionnels

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

Infos pratiques

Contacts

Responsable de formation 1re année

Aline MONTAGNAC

Responsable de formation 2e année

Jean François Notebaert

Secrétariat pédagogique 1re année

veronique.dubief@u-bourgogne.fr

Secrétariat pédagogique 2e année

Aurore DE OLIVEIRA

📞 03.80.39.54.21

✉️ aurore.de-oliveira@u-bourgogne.fr

Contact scolarité

Pour le M2 : DE OLIVEIRA Aurore

✉️ aurore.de-oliveira@u-bourgogne.fr 0380395421

Pour le M1 : DUBIEF Véronique

✉️ dubief.veronique@u-bourgogne.fr 0380393913



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



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

Master 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
GERER UNE ENSEIGNE D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL	Bloc de compétences						20 crédits
Panels de distributeur	Matière						3 crédits
Politique de prix	Matière						3 crédits
Contrôle de gestion appliqué à la distribution	Matière						0 crédits
Connaissance de sa zone de chalandise	Matière						3 crédits
Marketing relationnel	Matière						0 crédits
Anglais appliqué à la gestion	Matière						3 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ						3 crédits
Recherche appliquée à la distribution - Grand oral	SAÉ						2 crédits
Conférences	SAÉ						3,5h
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			14h			3 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE D'UN POINT DE VENTE	Bloc de compétences						20 crédits
Les enjeux du développement durable	Matière						2 crédits
Les nouvelles formes de distribution	Matière						2 crédits
Gestion de la distribution	Matière						2 crédits
E-commerce / stratégie cross et omnicanal	Matière						2 crédits
Comportement du consommateur : approches contemporaines	Matière						2 crédits
Category management	Matière						2 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ						3 crédits
Recherche appliquée à la distribution - Grand oral	SAÉ						2 crédits
Conférences	SAÉ						3,5h
Période en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			14h			3 crédits
TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)	SAÉ			10,5h			
MANAGER SON EQUIPE	Bloc de compétences						20 crédits
Manager une équipe	Matière						3 crédits
Gestion du changement / relations individuelles et collectives	Matière						2 crédits
Droit du travail appliquée à la distribution	Matière						2 crédits
Manager des managers	Matière						3 crédits
Valorisation de la marque employeur	Matière						2 crédits
Portefeuille de compétences et soutenance mémoire	SAÉ						3 crédits
Recherche appliquée à la distribution - Grand oral	SAÉ			14h			2 crédits



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

SAÉ
SAÉ

10,5h
10,5h

3 crédits