

Une formation en partenariat avec des enseignes de la Grande Distribution : Action, Auchan, Brico Dépôt, Carrefour, Carrefour Market, Supermarché Casino, Kiabi, Leroy Merlin, Lidl, Schiever...



CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme BAC + 3 (Licence générale, Licence Pro commerce et distribution, BUT GACO / GEA / TC)
- Admission sur dossier et entretien via la plateforme Mon Master
- Les étudiants n'ont pas à chercher d'entreprise, une journée de recrutement est organisée avec les enseignes partenaires afin de sélectionner les futurs apprentis.

CHIFFRES

- Taux d'insertion professionnelle : 100 %
- Salaire annuel brut médian des diplômés : 40 500 €

Source : enquête d'insertion professionnelle réalisée 6 mois après l'obtention du diplôme, auprès des diplômés 2022 du Master Management Stratégique de la Distribution de l'IAE DIJON

COMPÉTENCES VISÉES

- Gérer une enseigne d'un point de vue organisationnel
- Dynamiser l'offre commerciale d'un point de vente
- Manager son équipe

PROFESSIONNALISATION

100 % des étudiants sont salariés.

Ils effectuent la formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

DÉBOUCHÉS

- Directeur de supermarché
- Chef de secteur en hypermarché ou en grande surface spécialisée

PROGRAMME

1^{ère} année

- Comptabilité générale
- Comptabilité de gestion
- Contrôle de gestion
- Statistiques appliquées au management
- Système d'information
- Supply chain et gestion de production
- Marketing
- Environnement économique
- Entrepreneuriat
- Business Game
- Anglais des affaires : TOEIC (facultatif)
- Nouveaux enjeux de la distribution
- Connaissance de la distribution
- GRH
- Management d'équipe
- Droit du travail
- Leadership et management
- Management appliqué à la distribution
- Conférences
- Méthodologie mémoire et portefeuille de compétences
- Initiation à la recherche en distribution
- TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)

2^{ème} année

- Panels de distributeur
- Politique de prix
- Contrôle de gestion appliqué à la distribution
- Connaissance de sa zone de chalandise
- Marketing relationnel
- Anglais appliqué à la gestion
- Les enjeux du développement durable
- Les nouvelles formes de distribution
- Gestion de la distribution
- E-commerce / stratégie cross et omnicanal
- Comportement du consommateur : approches contemporaines
- Category management
- Portefeuille de compétences et soutenance mémoire
- Manager une équipe
- Gestion du changement / relations individuelles et collectives
- Droit du travail appliqué à la distribution
- Manager des managers
- Valorisation de la marque employeur
- Portefeuille de compétences et soutenance mémoire
- Recherche appliquée à la distribution - Grand oral
- Conférences
- TPE (Travaux Pédagogiques Encadrés)



CONTACTS

■ **Direction de la formation**
Jean-François NOTEBAERT
Professeur
jean-francois.notebaert@u-bourgogne.fr

■ **Alternance et Formation Continue**
03 80 39 36 19
distrisup-iae@u-bourgogne.fr

■ **Réseau DistriSup**
www.distrisup-formation.com



iae.u-bourgogne.fr