

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



CONDITIONS D'ACCÈS

- Etre titulaire d'un diplôme BAC + 3 général
- Admission sur dossier et entretien
- 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

- 100 % des diplômés du Master Management Stratégique de la Distribution ont trouvé un emploi dans les 6 mois après l'obtention de leur diplôme.
- 6 mois après l'obtention du diplôme, le salaire mensuel brut médian des diplômés actifs du Master Management Stratégique de la Distribution est de 2400 €.

Source : enquête d'insertion professionnelle réalisée 6 mois après l'obtention du diplôme, auprès des diplômés 2018 du Master Management Stratégique de la Distribution de l'IAE DIJON.

OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie de la Grande Distribution et développer des compétences dans le domaine commercial
- Obtenir une réelle qualification en gestion de projets et en gestion des ressources humaines
- Développer sa capacité d'autonomie et de pilotage

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

SEMESTRE 1	heures	ECTS	SEMESTRE 2	heures	ECTS
Comptabilité générale	20	3	Systèmes d'information	16	3
Comptabilité de gestion	16	3	Environnement économique	10	2
Contrôle de gestion	20	3	Entrepreneuriat	10	
Statistiques appliquées au management	16	3	Stratégie des enseignes dans le secteur du commerce de détail	28	4
Stratégie	24	3	Nouveaux enjeux de la distribution	14	2
Marketing	24	3	Supply chain et gestion de production	20	3
Gestion des ressources humaines	20	3	Management de projet	16	2
Management d'équipe	16	3	Business Game	14	3
Droit des affaires et fiscalité	24	3	Anglais des affaires : TOEIC (<i>facultatif</i>)	15	
Droit du travail	20	3	Mémoire d'alternance et méthodologie du mémoire	9	7
			Appréciation entreprise et Soutenance d'alternance	7	4
			Travaux pédagogiques encadrés	81	
			Cycles de conférences	15	
SEMESTRE 3	heures	ECTS	SEMESTRE 4	heures	ECTS
Comportement du consommateur : approches contemporaines	21	4	Gestion de la distribution	21	2
Category management	21	3	Méthodologie ethno-marketing appliquée au commerce	38,5	3
Manager une équipe	24,5	5	E-commerce	14	2
Gestion du changement	14	2	Marketing relationnel	10,5	
Panels distributeur	10,5	3	Manager des managers	24,5	4
Politique de prix	10,5	2	Valorisation de la marque employeur	14	2
Droit du travail	17,5	3	Connaissance de sa zone de chalandise	10,5	2
Relations individuelles et collectives	10,5	2	Gestion de projet	14	
Les enjeux du développement durable	17,5	4	Anglais appliqué au marketing	24,5	3
Les nouvelles formes de distribution	14	2	Grand oral (alternants)	14	4
			Alternance (Rapport)	17,5	8
			Cycle de conférences	7	
			Travaux pédagogiques encadrés	49	

CONTACTS

■ Direction de la formation

Jean-François NOTEBAERT

Maître de conférences HDR

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