

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

- 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

- Taux d'insertion professionnelle : 100 %
- Salaire mensuel brut médian des diplômés : 2800 €

Source : enquête d'insertion professionnelle réalisée 1 an après l'obtention du diplôme, auprès des diplômés 2019 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