



Profil

Vendeur évolutif,
chef de rayon en poste

Pré-requis

Titulaire d'un Bac+2 et un minimum
de trois ans d'expérience dans la
distribution

Débouchés

Chef de rayon, adjoint magasin,
assistant marketing

*Il s'agit d'un exemple type de candidature.
La spécificité de votre parcours et de votre
profil sera étudiée au cas par cas avant
validation ou non de votre dossier.
Aucune formation ne peut démarrer
sans cette étape de validation par
l'équipe administrative et pédagogique.*

LICENCE 3

**FORMATION
NATIONALE
DIPLÔMANTE**

IMMAD

→ INSTITUT DU **MARKETING**
ET DU **MANAGEMENT**
DE LA **DISTRIBUTION**

Module 1

ÉVOLUTION DE LA DISTRIBUTION : SON PASSÉ, SON PRESENT, SON FUTUR

Durée : 1 jour

- Acquérir une vision des différents acteurs du commerce et de la distribution, en France et à l'étranger : histoire et évolution, poids économique
- S'initier aux stratégies et aux enjeux commerciaux
- Comprendre les circuits et leur fonctionnement dans une logique omnicanal,
- Intégrer les perspectives conjoncturelles

RESPONSABILITÉ SOCIETALE DE L'ENTREPRISE

Durée : 1 jour

Sensibiliser les professionnels aux enjeux et contexte de la responsabilité sociale de l'entreprise en les invitant à étudier plus précisément les liens entre développement durable et marketing. Il prépare les professionnels à construire et à adopter des nouvelles stratégies marketing répondant aux demandes croissantes en matière d'éthique et de responsabilité.

Module 2

MARKETING DE LA DISTRIBUTION

Durée : 2 jours

- Connaître l'application du marketing mix dans la distribution
- Appréhender l'importance du consommateur dans la distribution
- Comprendre la dimension opérationnelle et stratégique du marketing de l'enseigne

Module 3

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Durée : 2 jours

Le module de gestion des ressources humaines a pour objectif de sensibiliser les professionnels aux contours et défis de la fonction : s'inscrire dans une dimension de performance économique et sociale, gérer le court terme et participer à une démarche de développement durable.

Ce module examinera l'évolution de la fonction, les nouvelles missions d'une DRH et les différents processus : recrutement, rémunération, formation, évaluation, gestion des carrières, GPEC, relations sociales, gestion des conflits et prévention des RPS.

Module 4

COMMERCE CONNECTÉ

Durée : 2 jours

Le commerce connecté est en plein essor grâce aux nouvelles technologies. Cependant, il révolutionne les pratiques des distributeurs.

Ce module a pour objectif de présenter le commerce connecté dans sa globalité et dans les stratégies des entreprises de distribution et de discuter des implications pour le personnel en contact et les magasins.

Pour tous renseignements

- **Anne-Sophie Matten**
Chargée de développement
07 64 07 85 77
anne-sophie.matten@univ-lille2.fr
- **Corinne Dion**
Ingénierie pédagogique et suivi administratif
03 20 73 08 70
corinne.dion@univ-lille2.fr