

MASTER MARKETING VENTE

Spécialité

MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION

Première Année

Enseignements

SEMESTRE 1

Unité d'Enseignement Fondamental

Comportement du consommateur - initiation à la recherche	4	30 h
Management des Ressources Humaines	4	30 h
Contrôle de Gestion	4	30 h
Stratégie et Politique Générale	4	30 h
Supply Chain Management	4	30 h

Unité d'Enseignement Complémentaire

Géopolitique	2	21 h
Leadership et prise de décision	2	21 h
Langue appliquée : Anglais	2	21 h

Unité d'Enseignement Spécialisé Parcours magasin

Fidélisation point de vente	2	21 h
Négociation commerciale	2	21 h

Unité d'Enseignement Spécialisé Parcours logistique

Système global de pilotage des flux	2	21 h
Approvisionnement	2	21 h

SEMESTRE 2

Unité d'Enseignement Fondamental

Client et Distributeur	4	30 h
Droit de la Distribution	4	30 h
Audit de la performance commerciale	4	30 h

Unité d'Enseignement Complémentaire

Communication Interpersonnelle	2	21 h
Du management au marketing	2	21 h
Projet de développement	2	21 h
Langue appliquée : Anglais technique	2	21 h

Unité d'Enseignement Spécialisé Parcours magasin

Pilotage compte d'exploitation	1	15 h
Innovation commerciale	1	15 h

Unité d'Enseignement Spécialisé Parcours logistique

ERP et SI	1	15 h
Optimisation des coûts logistiques	1	15 h

Unité d'Enseignement de Synthèse

Synthèse professionnelle (stage)	2	3 h
Méthodologie du Grand Oral	2	21 h
Grand Oral	4	24 h