

## ORGANISATION DE LA FORMATION

L'organisation en filière M1 et M2 permet sur les 2 ans, la mise en place de cours d'approfondissement. **La pédagogie est interactive** (concours, jeu de rôle, entreprenariat, projet, SAE).

**La Professionnalisation** est favorisée par l'apprentissage, qui facilite l'appropriation du métier, par étape.

### Organisation en BCC :

- BCC 1 - Comprendre l'éco-système du retail ;
- BCC 2 - Développer une stratégie omnicanale et durable ;
- BCC 3 - Piloter les performances ;
- BCC 4 - Cultiver une approche critique dans un monde en transition ;
- BCC 5 - Transformer ses expériences en compétences.

**Epreuves structurantes** en fin de master 2 : grand oral et grand écrit.

**Rythme de l'alternance** : 1 semaine en cours et 2 semaines en entreprise.

## MODALITÉS D'ADMISSION

### Prérequis :

- une première expérience en magasin (stage long, job étudiant, apprentissage,...).
- un bon niveau d'anglais.

**Mode d'admission et de sélection :** dossier + entretien.

**Pièces à joindre au dossier :** pièces du dossier universitaire + projet professionnel en adéquation avec la formation.

30

Étudiants



--%

Taux de sélection



--%

Taux de réussite



UNIVERSITY SCHOOL OF MANAGEMENT



**Directrice de la mention**  
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

**Responsable de la formation**  
Carol LEROY

**Gestionnaire de formation**  
Catherine DUFAY  
m1-cd-fa@iaelille.fr

## UNIVERSITÉ DE LILLE

**Université européenne de référence, reconnue pour l'excellence de sa recherche et de sa formation**, l'Université de Lille fait de la réussite étudiante une de ses préoccupations majeures et place l'insertion professionnelle au cœur de son engagement.

Adossée à une recherche de pointe, son offre de formation se veut en phase avec les évolutions des mondes socio-économique et socio-professionnel afin de contribuer aux grandes transitions de notre société et préparer chacune et chacun, tout au long de sa vie, aux compétences et métiers de demain.

*inspirons demain !*

**IAE Lille**  
**University school of management**  
[www.iaelille.fr](http://www.iaelille.fr) | [contact@iaelille.fr](mailto:contact@iaelille.fr)  
Tél. 03 20 12 34 50

**Site Roubaix**  
651, avenue des Nations Unies  
59100 Roubaix



Service Communication IAE Lille | Novembre 2025 | Document non contractuel



MASTER  
mention COMMERCE DISTRIBUTION

**M1-M2 MDPV**  
MANAGEMENT  
DE LA DISTRIBUTION ET  
DU POINT DE VENTE



UNIVERSITY  
SCHOOL  
OF MANAGEMENT

*look beyond*

# M1-M2 MDPV

## MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION ET DU POINT DE VENTE

Le parcours Management de la distribution et du point de vente forme des managers de centre de profit oeuvrant dans le secteur du commerce et de la distribution

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation s'ancre dans le tryptique commerce/humain/gestion pour former des managers responsables. Elle développe leur compréhension de l'environnement, l'analyse des fonctionnements des différentes structures et les capacités d'élaboration de plans d'actions, qui doivent ensemble favoriser l'innovation dans les différents formats commerciaux des entreprises du secteur.

La formation développe des capacités d'analyse, de réflexion, de communication et de leadership propres au management d'un point de vente.



### MASTER COMMERCE DISTRIBUTION

**M1-M2 MDPV** Management de la distribution et du point de vente

**M1-M2 MKR** Marketing du retailer  
**M1-M2 RSC** Retailing supply chain  
**M1-M2 CCTD** Commerce circulaire et transition durable  
**M1-M2 MMD** Marketing et management de la distribution

**M1-M2 ERC MCD** Etudes, recherche et conseil en marketing, commerce et distribution



### PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

#### M1 MDPV

#### Semestre 1

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Marketing stratégique
- Comportement du client

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management d'entreprise
- Stratégie durable des ressources humaines
- Contrôle de gestion - niveau 1

##### BCC 3 Piloter les performances

- Analyse de la performance du point de vente
- Pilotage du compte d'exploitation
- Politique de prix, merchandising, promotion des ventes
- SAE - Présentation des objectifs annuels
- Retour d'alternance

#### M1 MDPV

#### Semestre 2

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Théorie du retail
- Omni commerce
- Techniques d'études
- Challenge commerce et distribution

##### BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management de la RSE
- Système d'information et supply chain
- Anglais de la distribution

##### BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Leadership et prise de décision
- IA et business intelligence
- Enjeux contemporain et société

##### BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Retour d'entreprise
- Réflexivité et portefeuille de compétences
- Retail tour
- Apprentissage

#### M2 MDPV

#### Semestre 3

##### BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Marketing des services
- Géopolitique et commerce international

##### BCC 2 Développer une stratégie omni canal durable

- Droit de la distribution
- Business model innovant de la distribution
- Contrôle de gestion - niveau 2

##### BCC 3 Piloter des performances

- Management et animation d'équipe
- Ethique managériale - Management individuel et inclusif
- Organisation du travail et droit social
- SAE - Maîtriser les pratiques managériales
- Retour d'alternance

#### M2 MDPV

#### Semestre 4

##### BCC 3 Piloter des performances

- Gestion de projet et entreprenariat
- Pratique du commerce circulaire
- Management du risque et résilience
- SAE - Design business model resilient

##### BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Research project
- Research day
- Méthodologie du grand écrit
- LVE : Anglais
- Méthodologie du grand oral
- SAE - Recherche appliquée à la distribution

##### BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Retour d'entreprise
- Portefeuille de compétences
- SAE - Valoriser son expérience
- Apprentissage

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de secteur en distribution spécialisée,
- Responsable univers,
- Manager commerce,
- Directeur adjoint de supermarché,
- Directeur de boutique,
- Directeur de petits magasins...