

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, entrepreneuriat, 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



Directrice de la mention
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

Responsable de la formation
Carol LEROY

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

ÉTUDIER À L'IAE LILLE

École de management de l'Université de Lille et membre du réseau IAE France (39 écoles), l'IAE Lille combine les avantages d'une école aux valeurs de l'Université. Elle forme **des cadres de haut niveau, rapidement opérationnels et aux carrières évolutives**, dans tous les métiers de l'entreprise (management, gestion, RH, communication, commerce, distribution, achats, marketing, audit, contrôle, comptabilité, finance...).

Elle accueille chaque année près de 4000 étudiants en alternance, formation initiale ou continue, dans ses parcours de licence, master ou doctorat. Les savoirs diffusés sont enrichis par la recherche appliquée, en relation avec les entreprises, leurs pratiques et leurs objectifs de gestion. Cette étroite collaboration permet une évolution constante de nos formations et un enrichissement permanent de nos compétences.

look beyond

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 | contact@iaelille.fr
Tél. 03 20 12 34 50

Site Roubaix
651, avenue des Nations Unies
59100 Roubaix



UNIVERSITY
SCHOOL
OF MANAGEMENT

look beyond

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

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 triptyque 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 entrepreneuriat
- Pratique du commerce circulaire
- Management du risque et résilience
- SAE - Design business model résilient

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...