

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le parcours Marketing du Retailer prépare l'étudiant à élaborer des stratégies marketing intégrant les exigences de l'omnicanalité et de recherche de soutenabilité. Il développe des compétences d'analyse et de compréhension des consommateurs et des marchés, la maîtrise de techniques marketing dans la distribution et les capacités d'analyse et de réflexion.

S'appuyant sur une équipe pédagogique d'académiques et de professionnels de la distribution, la formation associe la rigueur scientifique et les mises en situation professionnelles.

Epreuves structurantes en fin de master 2 : grand oral et grand écrit pour valider l'ensemble des compétences.

Rythme de l'alternance :

Master 1 : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'Université.

Master 2 : 3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'Université.

MODALITÉS D'ADMISSION

Prérequis :

Etre titulaire d'un Bac+3 (180 ECTS) ou Bac+4 (240 ECTS) pour une admission en M2 en gestion, économie, sociologie, AES, Langues Etrangères Appliquées, ...

Une maîtrise de l'anglais est nécessaire.

Le candidat doit apporter la preuve d'expériences dans la distribution (stage, job étudiants, alternance, ...).

Mode d'admission et de sélection : sélection sur dossier avec entretien possible pour valider le projet professionnel.

Pièces à joindre au dossier : CV, projet professionnel + pièces administratives indiquées par l'Université. Un score en anglais (TOIEC, TOEFL, ...) est un plus.

30

Étudiants



--%

Taux de sélection



--%

Taux de réussite



Directrice de la mention
Marie-Hélène FOSSE-GOMEZ

Responsable de la formation
Fatima REGANY

Gestionnaire de formation
Catherine DENNECKER
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



MASTER
mention COMMERCE DISTRIBUTION

M1-M2 MKR
MARKETING
DU RETAILER

M1-M2 MKR

MARKETING DU RETAILER

La formation prépare aux métiers de la centrale d'achat en lien avec l'offre : achats, gestion de gamme, pricing, merchandising, opérations promotionnelles.... Ces métiers intègrent désormais les préoccupations environnementales et s'inscrivent dans des business models plus soutenables.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La première année de master développe la compréhension des marchés et fournit les outils conceptuels et techniques pour le développement d'une stratégie omnicanale durable. Ces compétences seront notamment mises en œuvre dans un « challenge » proposé par une enseigne partenaire.

La seconde année approfondit ces éléments et les complète tout en développant l'esprit critique et la rigueur scientifique. Une épreuve de Grand Oral finale permet au futur diplômé de faire preuve de ses connaissances, de sa démarche intellectuelle rigoureuse et de son esprit de synthèse.

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 MKR

Semestre 1

BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

UE Fondamentaux du retail

- Marketing stratégique
- Comportement du client

UE Transversale

- Enjeux du climat et limites planétaires

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie d'entreprise
- Stratégie durable des ressources humaines
- Construction de l'offre
- Enjeux du merchandising

BCC 3 Piloter les performances

- Contrôle de gestion
- LVE : Anglais
- Excel avancé
- Retour entreprise

M1 MKR

Semestre 2

BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Théories du retail
- LVE : Business english
- Techniques d'études
- SAE - Challenge commerce et distribution

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Stratégie et management de la RSE
- SI et supply chain management
- Analyse de la performance stratégique
- Stratégie achat
- Négociation skills

BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- IA et business intelligence
- Enjeux contemporains et sociétaux
- Communication interpersonnelle

BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Retail tour
- Apprentissage
- Retour d'entreprise

M2 MKR

Semestre 3

BCC 1 Comprendre l'éco-système du retail

- Marketing des services
- Géopolitique et commerce international
- Commerce et société

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Business models innovants de la distribution
- Marketing soutenable
- Les outils de diagnostic environnemental

BCC 3 Piloter les performances

- Management et animation d'équipe
- Management des dynamiques de transition
- Intercultural management
- Apprentissage
- UX et relation client digitale
- Retour d'entreprise

M2 MKR

Semestre 4

BCC 2 Développer une stratégie omnicanale et durable

- Retail branding
- Droit des marques
- Retail média et communication

BCC 3 Piloter les performances

- Gestion de projet et entrepreneuriat
- Management de l'offre

BCC 4 Cultiver une approche critique dans un monde en transition

- Recherche et études avancées
- Research day
- Préparation du grand oral
- SAE- Recherche appliquée à la distribution - grand oral
- Mener une étude empirique
- SAE - Business Case

BCC 5 Transformer ses expériences en compétences

- Portefeuille de compétences
- Apprentissage
- Retour d'entreprise

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chef de produit, Category manager, Leader Offre, acheteur, merchandiseur, responsable expérience client, responsable service client, chargé du pricing, ...

Ces métiers peuvent s'exercer dans l'enseigne (centrale d'achat) ou chez les fournisseurs des distributeurs.