

Distribution

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Avoir le niveau d'un premier cycle en économie ou gestion et/ou de compétences (professionnelles ou académiques) dans le domaine de la vente et du commerce.

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2021-2022 :

Nombre d'inscrits : 67

Taux de présence à l'évaluation : 88%

Taux de réussite à l'évaluation : 83%

Objectifs pédagogiques

Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la distribution.

Souligner les enjeux liés au choix et à la gestion des canaux de distribution.

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception d'un point de vente et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues.

Présentation des acteurs de la distribution physique et digital. Présentation du e-commerce et du commerce phygital.

Présentation de l'apport de l'IA au commerce.

Compétences visées

Formaliser une stratégie de distribution

Organiser et animer différents canaux de distribution

Créer d'une entreprise commerciale

Concevoir et agencer un point de vente

Gérer un point de vente

Mots-clés

[Grande distribution](#)

[Point de vente](#)

[Vente directe](#)

[Action commerciale](#)

[Stratégie commerciale](#)

Programme

Contenu

Stratégies de commercialisation

Structure et fonctions des canaux de distribution

Coordination des canaux de distribution

Stratégies marketing des distributeurs

Stratégies de différenciation

Stratégies de discount

Gestion du point de vente

Point de vente : localisation et architecture commerciale

Assortiment : définition et mise en avant de l'offre de produits et services

Politique de prix

Communication et promotion de vente

Cas d'application

Cas Carrefour, cas Districo, Cas Jenkins, Cas Reflet de France, Cas Chablis

Modalité d'évaluation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation

Bibliographie

O.Badot, J-F.Lemoine, A.Ochs : Distribution 4.0, 2018

G.Cliquet, K.Picot-Coupey, G.Basset : Retailing : management et marketing de consommation

G.Maquin : Les pionniers du commerce

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Informations pratiques							

Contact

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté 37.02.07

75003 Paris

Tel :01.58.80.83.89

[Siham BOUBNAN](#)

Voir le site

www.icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Enseignement non encore programmé

Code UE : ACD108

Cours

4 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **40 heures**

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON