le cnam

Formation

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.

L'avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation pour cet enseignement :

Fiche synthétique au format PDF

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2022-2023 :

Nombre d'inscrits : 40
Taux de présence à l'évaluation : 43%
Taux de réussite parmi les présents : 94%

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 ecommerce 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

Vente directe
Grande distribution
Point de vente
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	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	Modalité(s)	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

https://formation.cnam.fr/rechercher-par-discipline/distribution-207657.kjsp?RH=newcat_themes