

PROGRAMME

BLOC 1 USAGES AVANCÉS ET SPÉCIALISÉS DES OUTILS NUMÉRIQUES

- Stratégie de distribution connectée
- Stratégie crosscanal
- Marketing des services
- Analyse des données de panels
- Fixation des prix et analyse des données

BLOC 2 COMMUNICATION SPÉCIALISÉE POUR LE TRANSFERT DES CONNAISSANCES

- Conférences thématiques
- Anglais management

BLOC 3 RÉFLEXION ET ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING

- Business models
- Politique produit et packaging
- Gestion de la marque
- Politique de communication
- Marketing sensoriel

BLOC 4 MESURE ET CONTRÔLE DES OUTILS ET MÉTHODES DE GESTION EN MARKETING

- Gestion des flux financiers
- Gestion des stocks

BLOC 5 RÈGLES, NORMES ET QUALITÉ APPLIQUÉES À LA DISTRIBUTION

- Traçabilité
- Normes
- Supply Chain
- Droit du travail
- Droit commercial

BLOC 6 CULTURE MANAGÉRIALE ET OPÉRATIONNELLE

- Qualité de vie au travail
- Management des équipes
- Management de la relation client
- Techniques de négociation

BLOC 7 MISE EN PLACE DES OUTILS DE LA DISTRIBUTION

- Category management
- Politique d'implantation et d'animation des points de vente
- Merchandising

BLOC 8 APPUI À LA TRANSFORMATION EN CONTEXTE PROFESSIONNEL

- Méthodologie mémoire
- Réalisation mémoire



SCANNE MOI
ET
INSCRIS TOI !!



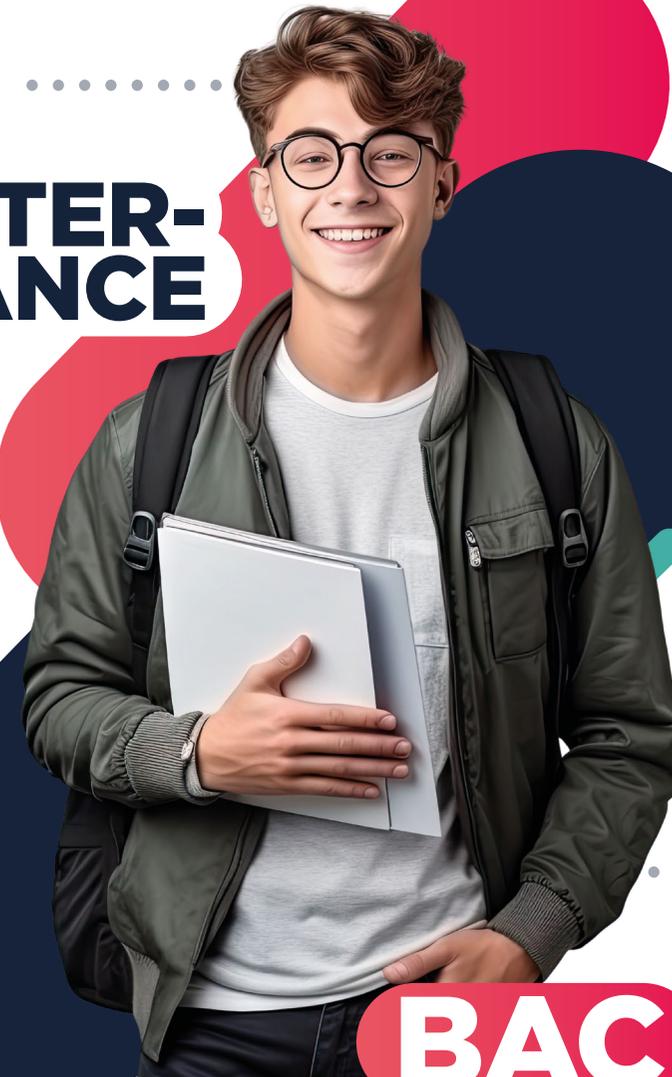
ANGÉLIQUE BARRA
06.60.71.64.18

A.BARRA@CCI-FORMATION.FR

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

WWW.B2M-FORMATION.COM

ALTER- NANCE



BAC

MASTER 2 MARKETING DISTRIBUTION & BUSINESS

+ 5

MONTAUBAN

Le Master marketing distribution et business vise à former des spécialistes du marketing de la distribution physique et digitale.

Son contenu correspond aux attentes des acteurs de la distribution et aux mutations en cours dans ce secteur. En complétant le plus étroitement possible la formation "terrain" acquise progressivement dans l'entreprise, les enseignements du domaine technique et professionnel ont pour objectif la maîtrise des connaissances fondamentales et l'acquisition du savoir-faire « métier ».

Il forme également à la gestion de la qualité, à la mise en valeur de l'offre et à la capacité à analyser des chiffres et à savoir prendre des décisions.

OBJECTIFS

Manager des équipes

Analyser des données en vue de leur exploitation

Mettre en œuvre une stratégie marketing

Gérer, évaluer et savoir contractualiser des éléments budgétaires et financiers

Savoir gérer des projets

Gérer le niveau de qualité

Savoir gérer la commercialisation de PGC

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

En sortie de Master 2 :
Responsable de magasin
Category manager
Chef de secteur
Responsable de rayon

Ce diplôme est en partenariat avec



DURÉE

1 an – d'octobre à juin

RYTHME

3 semaines en entreprise
1 semaine en formation en moyenne. Formation hybride.
Cours à B2M et TSM

VALIDATION

Diplôme Bac+5 délivré par l'Université Toulouse Capitole – Toulouse School of Management



* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme, toutes formations confondues.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+4 (240 ECTS) ou bénéficiaire d'une VAP
Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Pré-inscription sur www.tsm-education.fr
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

QUALITÉS REQUISES

Curiosité, aisance relationnelle, polyvalence, créativité

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Modules animés par des professionnels et des institutionnels
- Suivi régulier
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

**SOYEZ VOUS-MÊME,
TOUS LES AUTRES
SONT DÉJÀ PRIS.**

Oscar Wilde

ACCESSIBILITÉ

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.
Frais de dossier : 60€
Contribution de Vie Étudiante et de Campus (CVEC) pour l'apprenti : 100€

INSCRIPTION SUR

www.b2m-formation.com/admission
www.tsm-education.fr