



MASTER



MANAGEMENT SECTORIEL MANAGEMENT DU POINT DE VENTE ET EXPÉRIENCE CLIENT



Formation sélective
2 ans - 120 ECTS



Droits d'inscription nationaux : 243 €
Exonération pour les boursiers et
pour les étudiants en alternance *



Marseille



Formation uniquement en
alternance



Projets en entreprise



12 étudiants Master 1

**Tarif pour les publics relevant de la formation continue : nous consulter*

OBJECTIF : Le Parcours « Management du Point de Vente et Expérience Client » du Master « Management Sectoriel » vise à former les futurs managers de la grande distribution (Directeur de magasin, Chef de secteur, ...) au management des équipes, au pilotage de l'expérience client ainsi qu'à la gestion des services supports dans un environnement complexe. Le Master s'appuie sur de solides relations avec les enseignes ainsi qu'une plateforme technologique unique (le magasin connecté).

COMPÉTENCES

4 compétences structurent ce parcours de Master :

- Manager une équipe en point de vente
- Piloter l'expérience client en magasin
- Gérer les services supports
- Connaître et analyser l'environnement et les stratégies d'entreprises

PROJETS ET PROFESSIONNALISATION

- Rythme de l'alternance en discussion avec les enseignants
- Projet sur le magasin connecté

LES + DU SITE DE MARSEILLE SAINT-JÉRÔME

Un site à taille humaine : espaces de coworking, salles de projets, espace de convivialité...

Des équipements pédagogiques innovants avec une plateforme technologique : le magasin connecté

MASTER Management du Point de Vente et Expérience Client

Master 1 Semestre 1		Master 1 Semestre 2	
Connaître et Analyser l'environnement et les stratégies des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître l'histoire et les enjeux de la distribution • Business Game : initiation à la gestion de magasin 	Connaître et Analyser l'environnement et les stratégies des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les stratégies de distribution • Business Game : gestion stratégique d'entreprise
Manager une équipe et un point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les outils numériques (IA) • Communiquer en Anglais • Manager une équipe • Mener un projet en distribution avec une démarche scientifique • Analyser les résultats financiers d'un point de vente (comptabilité générale) • Analyser les résultats financiers d'un point de vente (comptabilité analytique) 	Manager une équipe en point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les outils numériques (Tableurs) • Communiquer en Anglais • Manager une équipe • Gérer la qualité de vie au travail • Applications professionnelles (fresque et entreprise)
Piloter l'expérience client en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le marketing du point de vente • Mener un projet en distribution avec une démarche scientifique 	Piloter l'expérience client en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Élaborer les parcours clients dans un contexte omnicanal • Gérer le Merchandising • Mener un projet en distribution avec une démarche scientifique
Gérer les services supports en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les résultats financiers d'un point de vente (comptabilité générale) • Analyser les résultats financiers d'un point de vente (comptabilité analytique) 	Gérer les services supports en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la chaîne logistique • Comprendre un ERP et ses enjeux

Master 2 Semestre 3		Master 2 Semestre 4	
Manager une équipe et un point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Conduire un projet • Communiquer en Anglais • Manager une équipe • Gérer l'impact des technologies et de l'IA sur l'évolution des métiers • Applications professionnelles (business game et entreprise) 	Manager une équipe et un point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Manager une dynamique d'innovation • Communiquer en Anglais • Manager une équipe • Gérer les situations conflictuelles • Développement personnel et éthique managériale • Applications professionnelles (Préparation à l'emploi et entreprise)
Piloter l'expérience client en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer la relation client en magasin • Intégrer les technologies et l'IA au parcours client • Mener un projet en distribution avec une démarche scientifique 	Piloter l'expérience client en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le droit de la consommation • E-reputation et communication des distributeurs • Mener un projet en distribution avec une démarche scientifique
Gérer les services supports en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le droit de la distribution • Négocier les achats • Category Management 	Gérer les services supports en magasin	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser une démarche qualité • Gérer une politique d'Hygiène et Sécurité au travail

CANDIDATURE



www.monmaster.gouv.fr

CONTACT

IUT d'Aix Marseille site de Marseille

www.iut.univ-amu.fr

iut-marseille-tc@univ-amu.fr

Tel. : 04.13.94.65.42