



Master Management de la Distribution (MD)



ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans



Structure de
formation
Montpellier
Management



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le Master Management de la Distribution est une formation dédiée au management appliquée au secteur de la distribution.

Elle s'effectue en apprentissage ou en formation continue dans les entreprises du secteur de la distribution.

Objectifs

Le Master Management de la Distribution permet aux étudiants de bénéficier d'une formation solide leur permettant d'occuper

- * Des postes de direction (supermarchés, drive, etc...)
- * Ou des postes d'encadrement en assumant des fonctions transversales (achat, ressources humaines, logistique, e-commerce) dans les groupes de la distribution

Ils seront en mesure :

- * D'apprendre à nouer des relations avec les parties prenantes
- * D'analyser les attentes et la satisfaction des clients
- * De mettre en place les politiques d'implantation et de merchandising
- * D'utiliser les méthodes de contrôle de gestion et les calculs de coûts et de marge et les ratios significatifs pour optimiser l'assortiment
- * De prendre en charge la gestion des employés

Dimension internationale

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans **l'une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 pays**.

[Découvrez toutes les universités partenaires à l'international](#)

[Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger](#)

Organisation

Contrôle des connaissances

*Taux de réussite en M2 2023-2024 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Chaque année de formation (M1 et M2) se déroule sur une année entière, de septembre à septembre.

La formation est proposée en apprentissage ou en formation continue.



Elle est organisée selon le rythme d'une semaine de cours et de trois semaines en entreprise.

Admission

Conditions d'accès

Consultez les conditions d'accès au Master Management de la Distribution sur [cette page](#).

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

Et après

Insertion professionnelle

- * Chefs de secteurs en hypermarché
- * Directeur/Directeur adjoint de supermarché
- * Directeur/Directeur adjoint de Drive
- * Cadre de Plateforme logistique
- * Cadre de centrale d'achat ou de référencement
- * Responsable digital/e-commerce
- * Responsable achats
- * Animateur/Responsable de réseaux de magasins

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Philippe Abrard

✉ philippe.abrard@umontpellier.fr

Responsable pédagogique

Anne Mione

✉ anne.mione@umontpellier.fr

Contact administratif

Master Management de la Distribution

✉ moma-mdd@umontpellier.fr

Etablissement(s) partenaire(s)

Distrisup

✉ <https://www.distrisup-formation.com/>

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Management de la Distribution

✉ <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formationen/m1-management-distribution/>

Plus d'informations sur le Master 2 Management de la Distribution

✉ <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formationen/m2-management-distribution/>



Programme

Master 1

M1 MDD SEMESTRE 1

Exploiter les outils de gestion	6 crédits	
Outils numériques		
Contrôle de gestion		
Pratiquer en entreprise (niveau 1)	6 crédits	
Méthodologie du mémoire		12h
Stage professionnel		
Identifier les mutations de la distribution	9 crédits	
e-commerce		
Réseaux d'enseignes		
Management Responsable		
Manager les équipes et communiquer (niveau 1)	9 crédits	
Droit du travail		
Business English 1		
Management des salariés		

M1 MDD SEMESTRE 2

Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs	5 crédits
Comportement du shopper	
Challenge de négociation	
Vente et négociation	
Pratiquer en entreprise (niveau 2)	10 crédits
Stage professionnel	
Méthodologie du mémoire	
Manager la distribution	5 crédits
Management stratégique de la distribution	
Droit de la distribution	
Piloter les flux de marchandises	5 crédits
Supply chain management	
Merchandising	
Communiquer et manager les équipes (niveau 2)	5 crédits
Management des ressources humaines	
Business English 2	
M1 MDD Stage facultatif	

Master 2

M2 MDD SEMESTRE 3



Maîtriser les outils de gestion	9 crédits	Appliquer et expérimenter	12 crédits
Gestion et pilotage de vente	3 crédits	M2 MDD Stage	6 crédits
Sécurité des ERP	2 crédits	Etudes de cas et conférences	
Hygiène et sécurité alimentaire	2 crédits	Méthodologie et suivi du mémoire	6 crédits
Systèmes d'information du point de vente	3 crédits	Pratiquer les outils de gestion du point de vente	2 crédits
Se positionner dans l'environnement	8 crédits	Business Game	1 crédits
Urbanisme commercial	2 crédits	Conception de planigrammes	2 crédits
Zone de chalandise et environnement local	2 crédits	Comprendre les attentes et communiquer	6 crédits
RSE, Distribution Responsable	3 crédits	Digitalisation du point de vente	2 crédits
Animer et fédérer les équipes	7 crédits	Outils de la relation client	2 crédits
Management des situations conflictuelles	2 crédits	Satisfaction et fidélisation client	2 crédits
Management des managers	3 crédits	Gérer les relations fournisseurs	4 crédits
Développement personnel et éthique managériale	2 crédits	Négociation achat	2 crédits
Appliquer et expérimenter	6 crédits	Catégorie management	2 crédits
Méthodologie du mémoire		Proposer et porter les innovations organisationnelles	6 crédits
M2 MDD Stage	6 crédits	Conduite de projets	2 crédits
M2 MDD SEMESTRE 4		Standards and quality management	2 crédits
		Accompagnement du changement	2 crédits