

# ACD108 - Distribution

## Présentation

### 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.

### 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

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

## 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

### Modalités de validation

- Examen final

### Description des modalités de validation

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

Mis à jour le 12-02-2024



**Code : ACD108**

Unité d'enseignement de type cours

4 crédits

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

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté

37.02.07

75003 Paris

01.58.80.83.89

Siham BOUBNAN

[siham.boubnan@lecnam.net](mailto:siham.boubnan@lecnam.net)

**Titre**

**Auteur(s)**

---

Distribution 4.0, 2018

O.Badot, J-F.Lemoine, A.Ochs

---

Retailing : management et marketing de  
consommation

G.Cliquet,  
G.Basset

K.Picot-Coupey,

---

Les pionniers du commerce

G.Maquin