

## USM323 - Distribution

### Présentation

#### Prérequis

Cette US concerne les auditeurs admis au M1 en management déployé en cours du jour par l'EPN Stratégies.

### Objectifs pédagogiques

#### 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.

### 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

#### Modalités de validation

- Projet(s)
- Examen final

#### Description des modalités de validation

- Etude de cas tutorée ou examen final à l'issue du module.

#### Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Distribution 4.0, 2018	O.Badot, J-F .Lemoine, A.Ochs

Mis à jour le 14-04-2022



**Code : USM323**

Unité spécifique de type cours

4 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

Equipe stratégies - Master  
Organisation et conduite du  
changement

EPN15, bureau 31.2.30, 2 rue

Conté

75003 Paris

01 40 27 26 26

Maryam Heidari

[maryam.heidari@lecnam.net](mailto:maryam.heidari@lecnam.net)