USM323 - Distribution

Mis à jour le 12-01-2026



Code : USM323

Unité spécifique de type cours

4 crédits

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Sakura SHIMADA

Contact national :

Equipe stratégies - Master Organisation et conduite du changement

EPN15, bureau 31.2.30, 2 rue Conté
75003 Paris
01 40 27 25 08
Maryam Heidari
par_occ@lecnam.net

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