

ACCÈS

- Bac+3 : 180 crédits ECTS
- Bac+4 : 240 crédits ECTS

DOSSIER DE CANDIDATURE

- CV, justificatifs des diplômes
- 2 lettres de recommandation (professionnelle, sport, art, humanitaire, social...)
- 1 lettre de motivation

CONCOURS D'ENTRÉE

- Présentation collective des exigences en matière de compétences emploi et métier
- Profil de compétences
- Mise en situation professionnelle individuelle
- Tests de culture générale et de raisonnement
- Test d'anglais (écrit et oral)

TITRE

- « **Manager du développement commercial spécialité Grande Distribution** » IPAC, Titre Certifié par l'État niveau I - 300 crédits ECTS
- Arrêté du 3 décembre 2010, publié au JO du 22 décembre 2010

L'objectif du MBA Distribution, Retail et e-business est de vous préparer à être des managers de réseaux réactifs, pouvant concilier stratégie de distribution, mises en place de plans d'actions commerciales et accompagnement des réseaux de distribution et franchisés.

Véritable patron de votre gamme de produits, vous optimisez la politique des achats afin de proposer une offre permanente et rentable pour votre enseigne.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Category Manager
- Chef de Produit
- Responsable d'univers
- Responsable de réseaux de distribution
- Franchiseurs
- Responsable d'exploitation
- Directeur de magasin
- Manager de rayon

STATUT

L'alternance : statut salarié

- Contrat de professionnalisation de 12 ou 24 mois en entreprise avec rémunération
- Prise en charge des frais de scolarité

La rémunération

- Vous avez moins de 21 ans : 65% du SMIC*
- Vous avez entre 21 et 26 ans : 80% du SMIC*
- Vous avez plus de 26 ans : 100% du SMIC*

* La rémunération peut être supérieure selon les accords de branche

L'initial : statut étudiant

- Stage alterné de 6 mois minimum par an en entreprise
- Gratification minimum : 15% du plafond de la sécurité sociale*

Cette formation est également accessible :

- Aux salariés en poste et aux demandeurs d'emploi
- Dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Dans le cadre d'une période de professionnalisation, d'un Congé Individuel de Formation (CIF), du Compte Personnel de Formation (CPF)

ÉVALUATION / EXAMENS

- Contrôle continu
- Études de cas
- Mémoire professionnel en MBA1
- Mission d'expertise en MBA2
- Évaluation professionnelle des périodes en entreprise



ZOOM SUR SYLVAIN, MANAGER DE RAYON SOCIÉTÉ E.LECLERC

« Grâce à mon alternance, j'ai beaucoup appris sur la théâtralisation du lieu de vente et le déclenchement des impulsions d'achat.

MBway m'a permis d'avoir une vision plus globale du secteur de la grande distribution et de son environnement. J'encadre désormais une équipe de 10 personnes, toutes plus âgées que moi, l'occasion pour moi de mettre à profit les techniques de management enseignées par nos intervenants.

J'ai notamment beaucoup travaillé sur l'empathie. Le rythme d'alternance proposé par MBway m'a permis d'occuper ce poste à responsabilités. »

ORGANISATION DES ÉTUDES

BAC+4 / MBA1

- Valide 60 crédits ECTS
- Stage longue durée ou contrat de professionnalisation
- Business Game MBway

UE Développement Marketing et Distribution ► 16 ECTS

Management stratégique / Trade Marketing / Intelligence économique / Marketing international / Achat international

UE Management ► 10 ECTS

Management des Ressources Humaines / Culture d'entreprise et Management interculturel / Management d'entreprise 2.0

UE Entrepreneuriat et Gestion ► 10 ECTS

Diagnostic financier et évaluation de projet / Processus de management de projet / Contrôle de gestion / Environnement juridique /

UE Applications professionnelles ► 24 ECTS

Pacte Langues / Pacte Employabilité / Mémoire professionnel

BAC+5 / MBA2

- Valide 60 crédits ECTS
- Stage longue durée ou contrat de professionnalisation
- Start'Up Challenge MBway
- Mission d'expertise

UE Management ► 7 ECTS

Management commercial / Management de proximité / Leadership et management du changement

UE Entrepreneurship, Gestion et juridique ► 11 ECTS

Conduite de projet entrepreneurial / Ingénierie du financement / Business Plan / Valorisation des entreprises / Négociation et Audit / Management et pilotage stratégique

UE Développement Marketing et Distribution ► 19 ECTS

Développement et management des achats secteur distribution / Gestion de la chaîne d'approvisionnement / Gestion des Grands Comptes / Expertise commerciale / Stratégie digitale / Développement et Management des réseaux de distribution / Management de l'innovation / Web Marketing

UE Applications professionnelles ► 23 ECTS

Pacte Employabilité / Mission d'expertise