

Programme

Master 1

Semestres 1 & 2

Management des entreprises (Management Stratégique des Organisations, Digitalisation et Nouvelles Pratiques de travail, Management d'équipe)

Economie de l'entreprise (Economie industrielle et stratégies d'entreprise, Economie du financement des entreprises)

Conduite au changement (Qualité de vie au travail, Droit du travail)

Environnement juridique de l'entreprise (Droit de la concurrence, Droit des Affaires, Techniques de Gestion et de négociations commerciales)

Marketing et Outils stratégiques (Business Plan, E-marketing, Marketing stratégique et opérationnel)

Distribution et Production (Connaissance de la distribution, Stratégie dans le secteur du commerce et de la distribution, Droit de la distribution, Marketing de la distribution)

Projet professionnel (Méthodologie, séminaires et Anglais, Informatique)

Stage de 8 semaines min (uniquement en formation initiale)

Master 2

Semestres 3 & 4

Management de la distribution (Management par la qualité totale, Management par les processus, Management stratégique des Systèmes d'Information)

Organisation de la distribution (Sociologie des comportements des consommateurs, Comportements organisationnels)

Réglementation de l'entreprise (Droit de la création, de la reprise et de la transmission d'entreprise, Management juridique des Biens de l'entreprise, Droit Social)

Marketing de la distribution et du commerce (Connaissance de la distribution, Marketing des services, Analyse des données marketing)

Outils Stratégiques (Progiciels de gestion, Business plan, Entrepreneuriat)

Stage de 8 semaines min (uniquement formation initiale)

Mémoire de fin d'études



Membre de UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR



ISEM

Campus de St Jean d'Angely
24, avenue des Diables Bleus
06 357 NICE Cedex 04



Responsable du master

Ludovic Ragni - ragni@unice.fr

Responsables du parcours

Samy Guesmi - samy.guesmi@unice.fr

Ammar Guesmi

ammar.guesmi@unice.fr



unice.fr/isem

Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications ultérieures. Elles vous sont communiquées à titre indicatif

Ne pas jeter sur la voie publique

Programme susceptible de modifications

Master Economie des Organisations parcours EMICD



Master
Economie et
Management des
Industries du Commerce
et de la Distribution
Mention Economie des Organisations

Le Parcours Economie et Management des Industries du Commerce et de la Distribution (EMICD) forme les étudiants au management des entreprises du commerce de détail et de la grande distribution. Il a pour vocation de parfaire les compétences nécessaires en gestion, droit et économie des firmes, aux pratiques stratégiques de développement des entreprises du commerce et de la distribution, ainsi qu'aux formes de concurrence et de développement qui caractérisent leurs secteurs d'activités.

Compétences acquises

- Maîtriser les formes d'organisation des entreprises du commerce et de la grande distribution
- Maîtriser les stratégies d'entreprises
- Maîtriser le droit commercial
- Maîtriser les formes de développement à l'international des industries du commerce de la grande distribution
- Maîtriser les techniques de marketing commercial de gestion du point de vente et de la distribution
- Maîtriser les outils du management des entreprises à succursales multiples ou des entreprises de la grande distribution

Les + de la formation

- Formation possible sous **contrat d'apprentissage ou de professionnalisation** ou en reprise d'études
- **Fort partenariat** avec des entreprises du secteur de la Grande Distribution
- Soutien de la **Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution** et de l'association **DISTRISUP**

Insertion professionnelle

La 1ère année est semestrialisée et peut être réalisée :

- en formation initiale, dans ce cas l'étudiant doit réaliser un stage de 8 semaines minimum à partir d'avril.
- en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) suivant un rythme de 2 jours en entreprise et de 3 jours à l'Université d'octobre à fin mai, puis à temps complet en entreprise d'avril à Septembre.

La 2ème année peut être suivie :

- sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation suivant un rythme d'une semaine en entreprise/une semaine à l'université
- en formation initiale, dans ce cas l'étudiant doit réaliser un stage de 4 mois minimum à partir de mai.

Quels métiers ?

- Chefs de secteur
- Managers de magasins
- Spécialistes de la Distribution
- Directeurs Exports des produits de la Grande Distribution
- Directeurs Exports des industries des produits de Luxe
- Managers des unités commerciales
- Managers d'entreprises à succursales multiples
- Directeurs Commerciaux grand Compte et Entreprises

Comment candidater ?

Le master s'adresse à des étudiants titulaires d'une **licence** en Economie, Gestion, Economie/Gestion, AES, Droit, Psychologie et éventuellement d'une licence professionnelle dans les domaines précédents.

Le Master est sélectif. Les candidats doivent **postuler sur e-candidat** pour obtenir un avis de la commission d'admission.

Il est fortement recommandé aux étudiants de bénéficier d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

A ce titre ils doivent déposer une lettre de motivation et un CV auprès du Département alternance de l'ISEM.

Contact relations entreprises (alternance) :
Deborah Monsch - deborah.monsch@unice.fr
Tel : 04 89 15 25 55 / 06 46 16 51 94

CFA Epure Méditerranée :

<http://www.cfa-epure.com/>

Rubrique Contrat d'apprentissage et de professionnalisation modalités

Contact administratif :

Hinda Rizzetto - hinda.rizzetto@unice.fr
Tel : 04 89 15 20 09

Témoignages d'anciens

Ce Master a été formateur grâce aux matières professionnalisantes. La pratique est allée à la théorie notamment par l'expertise de professeurs qui sont également des professionnels. Grâce à l'alternance, j'ai été embauchée en CDI dès l'obtention de mon diplôme comme responsable de rayon chez Conforama



Alicia



Saoussane

J'ai choisi de faire le master EMICD en alternance. J'ai suivi une formation qui m'a permis d'acquérir des qualités managériales, de maîtriser les normes économiques comptables et juridiques et les compétences inhérentes aux métiers de la distribution. Aujourd'hui, je suis chef de secteur chez ToysRus, un groupe international aux valeurs fortes, tous les jours, j'exerce un métier que j'aime.