

Marketing et management du point de vente

- ▶ formation initiale
- ▶ formation en alternance

Durée : 2 ans



Programme

Deuxième année

Semestre 3

Moyenne SAE

- SAE 3.02 - Portfolio S3
- SAE 3.MMPV.02 - Démarche d'ouverture d'un point de vente
- SAE 3.01 - Pilotage d'un projet
- SAE 3.MMPV.03 - Analyse d'un point de vente

Moyenne ressources

- R 3.06 - Droit des activités commerciales 1
- R 3.05 - Environnement économique international
- R 3.10 - Anglais appliqué au commerce 3
- R 3.04 - Etudes marketing 3
- R 3.11 - LVB appliquée au commerce 3
- R 3.12 - Ressources et culture numériques 3
- R 3.02 - Entretien de vente
- R 3.08 - Tableau de bord commercial
- R 3.14 - PPP 3
- R 3.07 - Techniques quantitatives et représentations 3
- R 3.01 - Marketing Mix-2
- R 3.03 - Principes de la communication digitale
- R 3.09 - Psychologie sociale du travail
- R 3.13 - Expression communication Culture 3
- R 3.MMPV.15 - Management de la performance du point de vente
- R 3.MMPV.16 - Marketing du point de vente

Semestre 4

Moyenne SAE

- SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation
- SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet
- SAE 4.05 - Portfolio S4
- SAE 4.06 - GRAND Oral
- SAE 4.MMPV.03 - Proposition d'amélioration du fonctionnement
- SAE 4.06 - Stage MMPV

Moyenne ressources

- R 4.01 - Stratégie marketing
- R 4.04 - Droit du travail
- R 4.05 - Anglais appliquée au commerce 4
- R 4.MMPV.09 - Merchandising

- R 4.03 - Conception d'une campagne de communication
- R 4.02 - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- R 4.08 - PPP 4
- R 4.07 - Expression communication culture 4
- R 4.06 - LVB appliquée au commerce 4
- R 4.MMPV.10 - Management des équipes 1
- R 4.MPV.11 - GRC

Blocs Compétences

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

- UE 3.4 4 ECTS
- UE 4.4 6 ECTS

Vente

- UE 4.2 6 ECTS
- UE 3.2 7 ECTS

Communication commerciale

- UE 4.3 6 ECTS
- UE 3.3 7 ECTS

Marketing

- UE 3.1 8 ECTS
- UE 4.1 6 ECTS

Piloter un espace de vente

- UE 4.5 6 ECTS
- UE 3.5 4 ECTS

Troisième année

Semestre 5

Moyenne Ressources

- R 5.06 - Analyse financière
- R 5.07 - LVB appliquée au commerce 5
- R 5.03 - Financement et régulation de l'économie
- R 5.08 - Expression communication culturelle 5
- R 5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 1
- R 5.05 - Anglais appliqué au commerce 5
- R 5.MMPV.14 - Droit de la distribution
- R 5.04 - Droit des activités commerciales 2
- R 5.09 - PPP 5
- R 5.MMPV.11 - Parcours expérience client
- R 5.MMPV.13 - Supply chain
- R 5.MMPV.10 - RCN appliquées au marketing
- R 5.01 - Stratégie d'entreprise 1
- R 5.MMPV.12 - Management d'équipe 2
- R 5.MMPV.15 - Trade marketing

Moyenne SAE

- SAE 5.01 - Portfolio S5
- SAE 5.MMPV.01 - Approche omnicanal du point de vente

Semestre 6

Moyenne SAE

- SAE 6.03 - Grand oral
- SAE 6.01 - Stage marketing management du point de vente S6
- SAE 6.02 - Portfolio

Moyenne Ressources

- R 6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R 6.MMPV.03 - Droit du travail et relations sociales
- R 6.02 - Négociateur dans des contextes spécifiques 2
- R 6.MMPV.04 - Prise de décision - pilotage

Blocs compétences

Marketing

- | | |
|----------|--------|
| - UE 5.1 | 8 ECTS |
| - UE 6.1 | 5 ECTS |

Vente

- | | |
|----------|--------|
| - UE 6.2 | 5 ECTS |
| - UE 5.2 | 8 ECTS |

Management

- | | |
|----------|---------|
| - UE 6.3 | 10 ECTS |
| - UE 5.3 | 7 ECTS |

Retail marketing

- | | |
|----------|---------|
| - UE 6.4 | 10 ECTS |
| - UE 5.4 | 7 ECTS |

Contacts

Responsables de la 2ème année en FI :
Christophe Profeta✉ christophe.profeta@univ-evry.fr et
Pascal Azzi✉ pascal.azzi@univ-evry.fr

Responsable de la 3ème année en FI : Béatrice Martin✉ beatrice.martin@univ-evry.fr

Responsables de la 2ème et 3ème année en FA :
Béatrice Martin✉ beatrice.martin@univ-evry.fr e Pascal Azzi✉ pascal.azzi@univ-evry.fr