

5.0 crédits	30.0 h + 0.0 h	1q
-------------	----------------	----

Enseignants:	Ducarroz Caroline ; Sinigaglia Nadia (supplée Ducarroz Caroline) ;
Langue d'enseignement:	Français
Lieu du cours	Mons
Préalables :	/
Thèmes abordés :	<p>Ce cours s'attache à comprendre les interdépendances stratégiques, tant horizontales que verticales, qui lient intermédiaires et producteurs. Y sont abordées l'efficacité relative des canaux marketing (commerce électronique versus commerce « traditionnel », notamment), l'organisation des réseaux, la compétitivité des grandes chaînes, la couverture du marché, etc. Cet enseignement vise également à sensibiliser les étudiants aux réalités du commerce et à les familiariser aux outils d'aide aux décisions de marchandisation. Les thèmes couverts incluent : la gestion des sites de vente, la gestion des assortiments et des catégories qui les composent, les principes de négociation producteurs-distributeurs. Par ailleurs, les étudiants seront amenés à mener une réflexion sur les grands distributeurs du paysage belge. L'alternance d'exposés magistraux, d'études de cas et d'interventions d'experts du monde professionnel permettront à l'étudiant de découvrir les différentes facettes du monde de la distribution, telles qu'étudiées par les chercheurs et vécues par les entreprises.</p>
Acquis d'apprentissage	<p>Au terme de cet enseignement, l'étudiant sera capable :</p> <ul style="list-style-type: none"> ' de comprendre les différentes formes d'interdépendances stratégiques, horizontales et verticales, qui lient producteurs et intermédiaires, ainsi que leurs implications stratégiques ; ' d'appréhender les réalités du commerce ; ' de comprendre les outils d'aide aux décisions de marchandisation. <p><i>La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».</i></p>
Modes d'évaluation des acquis des étudiants :	Examen écrit
Méthodes d'enseignement :	<ul style="list-style-type: none"> - Cours magistral - Etude de cas - Interventions d'experts - Travail de groupe
Bibliographie :	<ul style="list-style-type: none"> - CLIQUET G., FADY A., BASSET G. (2006), Management de la Distribution., 2ème éd., Dunod. - COUGHLAN A.T., ANDERSON E., STERN L., EL-ANSARY A. (2005), Marketing Channels, 7th ed., Prentice-Hall.
Faculté ou entité en charge:	BLSM

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en sciences de gestion	GESM2M	5	-	
Master [120] ingénieur de gestion	INGM2M	5	-	
Master [120] en sciences de gestion	GEST2M	5	-	
Master [120] en ingénieur de gestion	INGE2M	5	-	