



Route DEC

« distribution, e-commerce &
management des grands
comptes »

michel.makiela@icn-groupe.fr



06/02/2015





Objectifs de la route DEC

- Former des cadres de haut-niveau pour fonctions :
 - Marketing
 - Commerciale
 - Achats
- Management des canaux de distribution « multicanal » :
 - en mode B2B, B2C ou B2B2C
 - Vente directe
 - Force de Vente
 - Points de vente en propre
 - Site e-commerce
 - Vente indirecte :
 - Réseaux de distribution
 - Partenaires commerciaux (importateurs, intégrateurs ..)



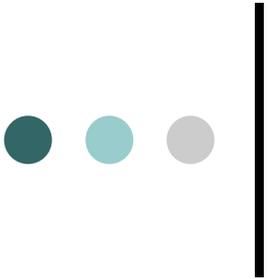
Modules de spécialisation ICN2

- Gestion réseaux de distribution & Marketing d'enseigne
 - Panorama des réseaux de distribution
 - Gestion d'un rayon
 - Marketing d'enseigne
 - Challenge Auchan
- Category Management & Trade marketing
 - Développement d'une catégorie de produits
 - Opérations partenariales fournisseurs/distributeurs
- Environnement distribution :
 - Juridique
 - Logistique
 - Panels consommateurs & panels distributeurs
- Atelier ARTEM en complément :
 - Conseil marketing grande distribution avec enseigne Cora



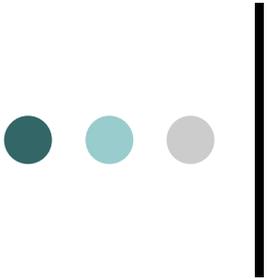
Modules de spécialisation ICN3

- E-Commerce & Business Model Internet
 - Études de cas de différents secteurs d'activités : multimedia, retail, voyages, ...
 - Management distribution en mode omnicanal
- Stratégie & Management des Achats
 - Processus de consultation fournisseurs
 - Sourcing à l'international
 - Processus de référencement en centrale d'achats
- Management des grands comptes & négociation B2B
- Management stratégique de la distribution
 - Business Model innovation
 - Développement international



Participation entreprises dans le cursus DEC ICN2

- à travers témoignages ou études de cas
- enseignes grande distribution
 - GSA : Auchan, Cora,
 - GSS : Décathlon, IKEA, Grain de Malice
- industriels produits de grande consommation
 - alimentaire : Bongrain, Danone, Nestlé, Mars, ..
 - non-alimentaire : Johnson & Johnson, L'Oreal, ...
- prestataires de services spécialisés
 - Trade marketing : Catalina, ..



Participation entreprises dans le cursus DEC ICN3

- Biens d'équipements /bâtiment
 - Otis, Steelcase, Schneider Electric, Rehau ...
- Transports/mobilité
 - constructeurs & équipementiers automobiles :
BMW, Valeo, FIEV, ...
 - gestion de flottes : ALD (SG), ARVAL (BNP) ..
- Informatique
 - éditeurs de logiciel : Optis, SAP, ...
 - services : Rank Xerox, HP, ...
 - ...



Métiers/Fonctions

- Industrie/Services
 - Ingénieur commercial
 - Responsable grand compte
 - Responsable de marché
 - Responsable de réseaux vente export
 - Directeur de filiale commerciale
- Industriels fournisseurs de la grande distribution :
 - Chef de secteur (pour commencer par expérience terrain)
 - Category manager
 - Chef de produit
- Enseignes grande distribution ou vente en ligne :
 - Chef de rayon/Manager de département/Directeur de magasin
 - Responsable e-commerce
 - Responsable de l'offre
 - Responsable fidélisation & relation clients
 - Responsable achats



Merci pour votre attention

michel.makiela@icn-groupe.fr



24/02/2014

