



Institut des Hautes Etudes Commerciales de Sousse
معهد الدراسات العليا التجارية بسوسة



Plus qu'un diplôme... Un avenir



Master Professionnel

Distribution & Relation Client

<http://www.ihecsso.rnu.tn>

PRÉSENTATION

Ce mastère propose une formation intensive qui couvre les volets de la distribution et du management de la relation client en mettant l'accent sur le développement des outils digitaux et du datamining.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Analyser l'environnement commercial de l'entreprise (grande distribution, distribution spécialisée, vente à distance, etc.)
- Comprendre les tendances de consommation et la mobilité des consommateurs et proposer des stratégies de distribution cohérentes (cross-canal, multicanal, omnicanal).
- Avoir l'aptitude de mettre en œuvre une politique commerciale (négociation et achat, stratégies des MDD, communication commerciale, etc.)
- Recommander une démarche de marketing relationnel (programmes de fidélisation, marketing direct, CRM, Community management, etc.) sur tous les canaux (points de ventes classiques, sites web, réseaux sociaux, etc.)

882

Heures

De formation

3

Mois

De stage de fin
d'études

30

Etudiants

Capacité d'accueil

LES DÉBOUCHÉS



Ce master propose des concepts académiques et des approches pédagogiques axés sur la professionnalisation des étudiants. La formation cible les métiers de la distribution et de conseils Client. Les diplômés en Master DRC ont la possibilité d'intégrer toute entreprise B2B, B2C ou C2C. Ils peuvent occuper des postes tels que :

Métiers de la relation client

- Chargé de la clientèle
- Conseiller commercial
- Chef de projet CRM
- Responsable de marketing digital
- Responsable de marketing direct
- Responsable de service après-vente
- Community manager

Métiers du marketing et du management dans le secteur de la distribution

- Category manager
- Chef de secteur
- Chef de rayon et de magasin
- Responsable Trade marketing
- Merchandiser
- Responsable achat
- Responsable de la Qualité

POUR POSTULER



Ce mastère est destiné aux titulaires d'une licence en gestion ou d'un diplôme équivalent. La candidature se fait en ligne sur <http://www.ihecso.rnu.tn/fra/mastere>

La sélection s'effectue en deux étapes :

- Présélection sur dossier selon les critères qui seront fixés par la commission du mastère (délais disponibles sur le site web officiel de l'IHEC de Sousse)
- Sélection finale conditionnée par un entretien oral

APERÇU DU PROGRAMME

La formation propose un enseignement de haut niveau orienté marché du travail. Les cours alternent acquisition de connaissances théoriques et mises en situations pratiques. Ils sont assurés par une équipe pédagogique formée d'académiciens et de professionnels.



POUR EN SAVOIR PLUS

Service du Mastère, IHEC Sousse
Mme Mariem BEN ABDELJELIL
mariem.jaafer@gmail.com

Coordinatrice du Mastère
Dr. Wafa M'SALLEM,
Département de Gestion, bureau 311
ouafa.msalleem@ihesco.rnu.tn



IHEC Sousse



<http://www.ihesco.rn>



73 368 351 - 73 368 358



Route Hzamia Sahloul 3 - BP n° 40 - 4054 Sousse