

Master Gestion de production, logistique, achats

Parcours Marketing, commerce, distribution et achats

Objectifs

La formation Master Mention Gestion de Production, Logistique, Achats est une formation en alternance (contrat de professionnalisation)

Cette formation comprend 2 parcours

- > **Parcours 1 : Management de la Supply Chain et Achats - MSCA**
- > **Parcours 2 : Marketing, Commerce, Distribution et Achats - MCDA**

Les 2 parcours sont proposés sur les 4 semestres avec une spécialisation progressive :

- > 125 à 150 heures (sur 455) de parcours aux S7 et S8
- > 200 à 225 heures (sur 455) de parcours aux S9 et S10

Les étudiants suivent donc un tronc commun sur les 2 années de formation, tout en bénéficiant d'une spécialisation en rapport avec les compétences acquises en entreprise (alternance).

Les titulaires de ce diplôme sont :

- **pour le parcours MSCA**, des professionnels chargés de développer des projets d'organisation logistique, d'approvisionnement, et d'optimisation des processus de production.

- **pour le parcours MCDA**, des professionnels capables de gérer un centre de profit au sein d'une entreprise de service ou de production, et de piloter l'activité grâce à leur connaissance du commerce, de la distribution et de la relation client

Métiers Visés :

Parcours MSCA : Manager opérationnel transport et flux, directeur d'exploitation, responsable ordonnancement et planification, manager de plateforme logistique, responsable achats et approvisionnement

Parcours MCDA : Responsable de business unit, directeur d'agence, responsable relation client, responsable de secteur, directeur adjoint de magasin, chargé d'étude en développement commercial

Compétences acquises

<http://www.isffel.fr/les-diplomes/masters-professionnels.html>

Les titulaires de ce diplôme ont des compétences pour :

- > animer les équipes, suivre l'évolution des ratios et tableaux de bord
- > développer la performance d'un centre de profit, et assurer une responsabilité commerciale
- > participer au développement de projet (commerciaux ou logistiques)
- > négocier et organiser une démarche d'achats et d'approvisionnement
- > gérer et piloter des entrepôts ou des flottes de transports
- > intégrer des approches, outils, démarches innovantes pour le management de l'entreprise

Conditions d'accès

Entrée sélective avec étude de dossier + entretien de sélection + entretien de positionnement (accompagnement placement en entreprise)

Master 1 :

Bac + 3 validé : L3 en Économie, Gestion, AES, Droit ; Licence pro en Management, Gestion, Commerce, Achats, Logistique, ... ;

Diplômé d'un Bachelor dans les filières Commerce, Management ;

Diplômé d'une Licence Pro en électronique, informatique, génie industriel, agro-alimentaire,

Master 2

Bac+4/5 validé : Master en **Management, Gestion, Droit, Economie, Achats** ; Diplômé d'une Ecole dans les filières **Commerce, Management** ; Diplômé d'une Ecole d'**Ingénieur** ou Master en Sciences de l'ingénieur (électronique, informatique, génie industriel, agro-alimentaire, etc.) ; Diplômé d'une formation en **Transport et Logistique**

<http://www.isffel.fr/les-diplomes/masters-professionnels.html>

Contact : M. LESVEN : lesven@isffel.fr

Poursuite d'études

Selon les aptitudes spécifiques d'étudiants, la mention pourra, à la marge, conduire des étudiants à envisager une orientation vers un travail doctoral, en particulier dans le prolongement d'un projet personnel et professionnel touchant aux métiers de l'audit et du conseil

Insertion professionnelle

A l'issue de son cursus de formation, le diplômé est capable :

- > de comprendre et de relier les enjeux transverses d'un projet stratégique d'entreprise avec les contraintes spécifiques aux domaines de la production (produit et/ou service), de la logistique et de la relation client,
- > de diagnostiquer et de développer la rentabilité d'une entité de production ou de services,
- > de piloter le développement d'un secteur commercial (produits ou services)
- > de concevoir une filière d'approvisionnement ou de distribution,
- > d'assurer la gestion administrative et humaine.

Pour cela, il peut construire et négocier les relations d'approvisionnements et de distribution avec les partenaires. Il maîtrise également la budgétisation d'une unité et peut piloter des outils de suivi de la performance de l'entreprise. Il sait aussi animer les équipes ainsi que gérer et mettre en place des systèmes d'information.

Infos pratiques

Faculté de Droit, Économie, Gestion et AES à Brest
Ouvert en alternance

Contacts

Responsable formation : Yvan LERAY, Olivier MEVEL 02 98 15 10 36
Mme Gwenaelle RAVALEC VASSEUR Scolarité DEG- Master AES-DSMS / Master GTDL / Master GPLA/ Master Banque Monnaie Finance
secretariat Master 02.98.01.80.70
scolarite-master2DEG@univ-brest.fr

Programme

M1

UE1 Environnement économique et juridique	84h
- Droit appliqué au domaine	28h
- Théories économiques pour la gestion	14h
- Marketing Transactionnel	28h
- Gestion de la production (produits / services)	14h
UE2 Supply chain Management	77h
- Supply Chain Management	14h
- Management strategie	21h
- Qualité totale et gestion des processus	28h
UE3 Pilotage de la performance et SI	77h
- Analyse Comptable et Financiere	21h
- Contrôle de gestion	21h
- SI & Outils informatiques de gestion	35h
UE4 Parcours Marketing Commerce et Distribution et Achats	
- Marketing des canaux de distribution, E marketing	35h
- Négociation	28h
- Anglais Professionnel	28h
- Distribution et achats	21h
- Gestion de projet et application professionnelle	35h
UE5 Mémoire et application professionnelle	84h
- Management , RH	28h
- Techniques quantitatives et methodes d'analyse marketing	21h
- Méthode et mémoire	35h

M2

UE1 Management	98h
- Supply Chain Management et Relation Production Industrie Commerce	28h
- Ingénierie économique et juridique	14h
- Management des services	21h
- Innovation, créativité et gestion du changement	35h
UE2 Pilotage de la performance	77h
- Pilotage de la performance	28h
- SI & Tracabilité	21h
- Gestion des risques et RSE	28h
UE3 Parcours MCDA	
- Marketing & Relation client (UE3)	21h
- Distribution et E commerce (UE3)	28h
- Marketing & nouvelles pratiques du commerce (UE3)	21h
- Pilotage d'un centre de profit (UE3)	21h
UE4 Parcours MCDA	
- Commerce international (UE4)	28h
- Management et gestion des compétences (UE4)	21h
- Management des équipes commerciales (UE4)	14h
- Anglais appliqué (UE4)	28h
- Achats & Négociation avancée (UE4)	21h
UE5 Mémoire et Application Professionnelle	77h
- Étude de cas	35h
- Méthode et mémoire	42h

Dernière mise à jour le 22 février 2017