



MASTER MARKETING & STRATÉGIE

PARCOURS 206

DISTRIBUTION ET RELATION CLIENT

Formation INITIALE

Ce parcours permet, par une pédagogie active de «learning by doing», de former des étudiants aux nouveaux enjeux du commerce connecté, du digital et de la relation client. Un focus particulier est porté sur l'innovation et la gestion de projets. C'est une formation en marketing stimulante qui offre des débouchés variés.



ORGANISATION

400 heures

Cours de septembre
à fin mai

Stage

6 mois à partir de juin

30 étudiants

THÉMATIQUES / ENSEIGNEMENTS

Commerce connecté

—
Innovation

—
Relation client

+ NOS PLUS

— L'implication forte des étudiants et du corps professoral dans des projets très innovants comme C-Store ou SCOPS

— Les projets en lien avec les entreprises qui enrichissent la formation (par exemple, nous avons monté une Ruche qui dit Oui ! gérée par le master pour Dauphine)

— Un panorama de débouchés variés et une insertion professionnelle rapide

COMPÉTENCES VISÉES

- Marketing et Relation client
- Compréhension des nouveaux enjeux du commerce connecté
- Veille innovation
- Gestion de projet
- Travail en équipe
- Expression en public

CARRIÈRE

81,8%
des diplômés sont en CDI

92,3%
taux net d'emploi

38 250 €
salaire médian

POSTES

Chef de projet digital et CRM
de agence ou chez l'annonceur

—
Direction marketing
de centres commerciaux

—
Chez les distributeurs :
marketing, achats, category
management, concept,
projets de transformation et
d'innovation

—
Chez les industriels :
marketing, commercial,
category management

PARTENAIRES

Carrefour, Auchan, Intermarché,
1000mercis, Citadium, Dia-
Mart Consulting, Les Galeries
Lafayette, Costco, Leroy Merlin,
Le Bon Marché et la Grande
Épicerie de Paris, Salesforce,
Frey, Quartus, MicroDON, La
Ruche qui dit oui !, Catalina,
Mondelez, Nestlé

INTERNATIONAL

Un voyage d'étude permet
d'aller étudier le commerce
dans un pays étranger.
De nombreuses rencontres en
entreprises et des visites de
points de vente innovants sont
programmées



⊕ EN SAVOIR PLUS

Responsables du parcours
Sarah LASRI et Joël PLAT

Contact : contact.m2.distribution-relation-client@dauphine.psl.eu

Service d'information et d'orientation de l'Université Paris Dauphine-PSL
information.orientation@dauphine.psl.eu



POSTULER

LES PRÉ-REQUIS

— 1^{ère} année de master (240 ECTS) ou
équivalent

PROCÉDURE D'ADMISSION

— Postulez en ligne sur l'application
MyCandidature : candidatures.dauphine.fr

— Recrutement sur dossier, mémoire
et entretien

LES AUTRES PARCOURS DE 2^{ÈME} ANNÉE DE MASTER



— Communication Marketing

— Chef de Produit & Études Marketing

— Business development - MeM

— Conseil et Recherche

— Management du luxe

