

The logo for TSM (Toulouse School of Management) consists of the lowercase letters 'tsm' in white on a red square background.The EQUIS ACCREDITED logo features a stylized globe icon to the left of the text 'EQUIS ACCREDITED'.

The path ahead

MASTER

2024-2025

MARKETING

M2 Marketing, distribution & business




Devenir un spécialiste du marketing et de la distribution (physique ou online) et apprendre à développer la communication des marques pour accéder rapidement à des postes à responsabilité managériale

The logo for Université Toulouse Capitole features a circular emblem with a building illustration, followed by the text 'UNIVERSITÉ TOULOUSE CAPITOLE' in a bold, sans-serif font.The EQUIS ACCREDITED logo features a stylized globe icon to the left of the text 'EQUIS ACCREDITED'.

TSM est une école publique de management accréditée EQUIS depuis 2023

 tsm EQUIS
ACCREDITED

The path ahead

 | RNCP
35907 | CODE APPRENTISSAGE
13531276 | MENTION
Marketing, Vente | LANGUE D'ENSEIGNEMENT
Français | CAMPUS
Toulouse
(hybride : présentiel/distanciel) | RÉGIME D'ÉTUDES
Formation en alternance
(contrat apprentissage
et de professionnalisation),
Formation continue,
Eligible VAE | CRÉDITS
60 ECTS | VOLUME HORAIRE
441h | DATES DÉBUT / FIN
Septembre 2024 - Juin 2025

L'essentiel

Vous souhaitez maîtriser l'ensemble des fondamentaux du mix marketing tout en vous spécialisant dans la distribution ? Vous avez envie d'intégrer une formation qui vous permet une projection concrète en entreprise ?

Le Master 2 Marketing, Distribution & Business est une formation professionnalisante (réalisée en alternance ou en formation continue) qui permet d'obtenir une expertise à la fois managériale et technique. Ce master propose un programme complet qui forme aux fonctions essentielles de l'entreprise (marketing, stratégie, management et gestion) pour que les futurs diplômés soient capables de s'adapter dans un environnement professionnel en constant changement. La formation apporte également une expertise certaine concernant la mise en valeur de l'offre, le management commercial ainsi que la capacité d'analyser des chiffres et savoir prendre des décisions stratégiques. Le Master 2 Marketing, Distribution & Business a pour but de préparer de futurs chefs de secteur, responsables magasin/rayon, responsable marque, responsable communication, category manager ou chargés d'études.

2024



6 ★★★★★
EDUNIVERSAL
Management de la Distribution

 FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP UNIVERSITÉ
TOULOUSE
CAPITOLE

3 raisons de candidater

1 Intégrer une formation reconnue par nos entreprises partenaires et qui vous garantira un emploi à la hauteur de vos ambitions

2 Choisir une formation dispensée par une équipe de professionnels reconnus et dynamique

3 Intégrer un parcours réalisable en alternance pour permettre une autonomie financière et professionnelle des étudiants

Admission 2025



Ouverture des candidatures

Février 2025

Fermeture des candidatures

Avril 2025

Publication des résultats

Mai 2025

Plateforme candidats : [eCandidatures](#)

Atouts de la formation

- Un apprentissage dispensé par des experts de leur domaine
- Renforcement du pilier opérationnel des missions réalisées en entreprise, grâce à l'intervention de professionnels tout au long de la formation
- Accompagnement constant pour aider les étudiants à définir leurs objectifs de carrière professionnelle
- Un master réalisé en alternance, qui permet une acquisition rapide des compétences opérationnelles essentielles

Les objectifs de la formation

- Analyser des données
- Gérer des projets à forte valeur ajoutée
- Manager des équipes
- Mettre en œuvre les outils marketing permettant de maximiser la bonne réussite d'un projet
- Communiquer aux différentes parties prenantes et dans différentes langues
- Réfléchir aux actions futures à mener
- Appliquer et respecter des règles et des normes du secteur d'activités concerné
- Construire des projets de manière responsable
- Développer une attitude professionnelle dans la gestion des projets
- Mesurer et améliorer la performance du point de vente
- Déterminer une politique cohérente de merchandising
- Mettre en œuvre une campagne de communication du point de vente et du produit (packaging)
- Développer une stratégie de e-commerce

52%

Taux de sélection

100%

Taux de réussite aux examens

90%

Taux de satisfaction*

*Taux de sélection : promotion 2022 / taux de réussite examen : promotion 2022 / Taux de réussite examen : promotion 2022



Retrouvez l'intégralité de la fiche formation en flashant ce QR code !

Prérequis

- Candidats titulaires de 240 ECTS, niveau Bac +4 ou bénéficiaires d'une VAP (Validation des Acquis Professionnels)
- Étude du dossier et entretien éventuel

Programme



RÉALISATION D'UN STAGE

Oui (demandeurs d'emploi)



DURÉE DU STAGE

924h



PÉRIODE DE STAGE

3 semaines par mois



RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine en formation /
2 ou 3 sem. en entreprise

SEMESTRE 3

BLOC 01 | **S'approprier les usages avancés et spécialisés des outils numériques** | 8 ECTS

Stratégie de distribution connectée | Stratégie crosscanal | Marketing des services | Analyse des données de panels | Fixation des prix, analyse des données

BLOC 02 | **Communiquer en contexte professionnel** | 5 ECTS

Conférences thématiques (mutation de la grande distribution, attentes RSE des clients, nouveaux comportements du consommateur...) | Anglais management

BLOC 03 | **Élaborer une vision stratégique en marketing-vente** | 9 ECTS

Business models | Politique produit et packaging | Gestion de la marque | Politique de communication | Marketing sensoriel

BLOC 04 | **Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en marketing-vente** | 3 ECTS

Gestion flux financiers | Gestion des stocks

BLOC 05 | **Mettre en œuvre des règles, des normes et des démarches qualité en marketing-vente** | 9 ECTS

Traçabilité | Normes | Supply chain | Droit du travail | Droit commercial

BLOC 06 | **Développer une culture managériale et organisationnelle** | 11 ECTS

Qualité de vie au travail | Management des équipes | Management de la relation client | Techniques de négociations

BLOC 07 | **Piloter la stratégie de distribution** | 5 ECTS

Category management | Politique d'implantation et d'animation des points de vente | Merchandising

SEMESTRE 4

BLOC 08 | **Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés** | 10 ECTS

Méthodologie mémoire | Réalisation mémoire

tsm

Toulouse School of Management constitue, au sein de l'Université Toulouse Capitole, une école publique d'excellence en Gestion récompensée par l'accréditation internationale EQUIS (European Quality Improvement System) de l'European Foundation for Management Development (EFMD). Reconnue sur le plan international comme une certification de premier plan pour les écoles de commerce et de gestion, cette accréditation est un témoignage de notre dévouement à l'excellence.

TSM rassemble sous une seule marque :

→ TSM Éducation

Une école qui forme des managers responsables, entrepreneurs et ouverts sur le monde

→ TSM Research

Une unité de recherche qui contribue de manière décisive à la recherche scientifique en management et à la réflexion des managers.

→ TSM Doctoral Programme

Une école doctorale disciplinaire aux normes internationales qui prépare les doctorants à leurs futures fonctions dans le monde universitaire ou dans les institutions politiques, les organismes de recherche et les entreprises privées.

→ TSM Alumni

Un réseau de plus de 23 000 diplômés actifs en France et dans le monde pour répondre aux besoins des entreprises engagées dans une concurrence globale.

3 000

étudiants

20

diplômes de Licences
et Masters

15%

d'étudiants
internationaux

+ de 100

enseignants
et enseignants-chercheurs

90%

d'insertion
professionnelle
à 6 mois

23 000

alumni



TSM, Toulouse School of Management
2, rue du Doyen Gabriel Marty
31 042 Toulouse Cedex 9
+33 (0)5 61 63 56 00
tsm-education.fr



#ToulouseSchoolofManagement

