EXECUTIVE EDUCATION

EXECUTIVE MASTER **RETAIL**



Digital, data, développement durable : les modèles et les métiers du retail changent. Faites de ces défis une opportunité d'accélération de votre transformation.

En partenariat avec







Introduction

La crise du Covid-19 a accéléré les transformations déjà à l'œuvre dans le retail. Au-delà du seul e-commerce, le retail vit une mutation sans précédent de ses formats, de ses pratiques, de ses métiers. Pour y faire face, les professionnels doivent enrichir et actualiser leurs connaissances.

Pour répondre à ce besoin, l'Executive Master Retail propose une formation complète allant des enjeux stratégiques aux réalités opérationnelles. Il permet aux participants de devenir acteurs du changement, pour éviter de le subir.

L'Université Paris Dauphine-PSL s'associe au cabinet de conseil Diamart, largement reconnu dans le monde du retail, pour offrir une formation combinant interventions académiques de haut niveau et savoir-faire pratiques, adaptés aux besoins des entreprises.

Objectifs

Le retail est engagé dans une transformation profonde sous l'influence de plusieurs facteurs : changement sociétal, stagnation du pouvoir d'achat, exigence RSE, digitalisation, exigence des actionnaires...

Le manager doit plus que jamais :

- Acquérir la précision indispensable au pilotage grâce notamment à l'usage de la data
- Augmenter son agilité et sa capacité d'ouverture (intégration de l'innovation, adaptabilité permanente aux marchés...)
- Appréhender de manière plus efficace la technologie et les enjeux de demain
- Adapter son management de manière plus horizontale et bienveillante mais toujours aussi exigeante
- Prendre en compte les enjeux sociétaux et environnementaux liés à son activité

Public

L'Executive Master Retail s'adresse à tout manager du retail qui ressent le besoin de se former pour :

- S'adapter aux mutations de son métier et plus généralement du secteur
- S'armer dans le cadre d'une prise de nouveau poste ou de nouvelles responsabilités
- Monter en compétences afin de prétendre à un nouveau poste
- Se convertir en toute sérénité dans le secteur du retail

La formation s'adresse à des professionnels de tous les secteurs du commerce : alimentaire comme non-alimentaire, y compris le luxe, les services ou le négoce ; réseaux physiques comme pure players ou DNVB ; chaînes intégrées comme réseaux d'indépendants. Cette diversité permettra d'enrichir les échanges, tout en restant focalisés sur les enjeux concrets du retail de demain.

Durée & rythme

40 jours de cours sur 15 mois, 1 à 2 session(s) de 2 jours par mois, les vendredis et samedis.

Procédure d'admission

- Sur dossier (formulaire de contact, CV, lettre de motivation)
- Sur entretien, si le dossier est retenu

Prérequis

La formation s'adresse spécifiquement à des professionnels en activité disposant d'un diplôme de niveau Bac + 3.

Diplôme délivré

L'Executive Master Retail délivre un Diplôme d'Université validé par le Conseil d'Administration de l'Université Paris Dauphine-PSL.



Programme

Module 1 - Stratégie Générale

- La complexité de la stratégie dans le retail
- Les différents types de stratégie en France et à l'international
- L'importance de la RSE dans la stratégie
- L'élaboration réussie du plan stratégique
- · L'art de l'exécution

Module 2 - Innovation & Transformation Digitale

- Méthodologie de la stratégie de veille
- Repérer, évaluer et attirer les start-ups pour innover
- Le potentiel et le déploiement des plateformes
- · La digitalisation du commerce
- L'accompagnement au changement face aux évolutions digitales
- E-retail tour & retail tour

Module 3 - Proposition de Valeur et Modèle Commercial

- Proposition de Valeur & Positionnement Marketing
- · Concept Magasin & Phygital
- Développement du réseau (immobilier, formats magasins...)
- Category Management & Assortiment
- Pricing
- · Animation commerciale
- Planification & pilotage budgétaire

Module 4 - Relation Client - Parcours - Expérience

- · La stratégie client
- · Le cycle de recrutement du client
- Le cycle de fidélisation du client
- · Le cycle de l'engagement du client
- · Persona, parcours et personnalisation
- Le data : de la collecte à la monétisation

Module 5 - Modèle Managérial & d'Exploitation

- · Management de la diversité : profils, compétences, postes
- · Diversité des modes d'organisation des enseignes et l'impact sur le management du réseau
- Introduction aux ressources humaines : droits du travail, politique de rémunération
- La culture et les valeurs de l'entreprise : impact sur les employés et les clients
- Une pluralité des leadership possibles : se connaître pour mieux manager
- Faire grandir ses collaborateurs et accompagner les carrières : repérer et développer les compétences

Module 6 - Modèle Economique & Supply Chain

- Améliorer de la politique d'achat : sourcing, négociation, relations fournisseurs
- · Optimiser sa supply chain pour renforcer son modèle
- Compte d'exploitation et principaux ratios de gestion
- Investissement, BFR, stocks et approche ROCE
- · Mode de gestion agile

Module 7 - Mémoire Professionnel

- Identifier le périmètre du sujet et les ressources disponibles
- Définir sa méthodologie
- Collecter et analyser des données
- Structurer et rédiger
- Soutenances

executive-education.dauphine.psl.eu

RESPONSABLES

Sarah LASRI Maître de conférences Université Paris Dauphine-PSL

> Ludovic LANOUE Directeur général Diamart Consulting

CONTACT

Anne-Cécile CHAUVEAU anne-cecile.chauveau@dauphine.psl.eu



UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE-PSL

Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 Paris cedex 16



linkedin.com/company/formation-continue

