



FORMATION MASTER 2 MARKETING DISTRIBUTION ET BUSINESS

MASTER_DISTRI

Le Master 2 Marketing Distribution et Business est délivré par TSM – Toulouse School of Management. ASFO Grand Sud est partenaire sur la partie apprentissage. La formation se déroule dans les locaux de TSM, 2 rue du Doyen Gabriel Marty - 31042 Toulouse. Formation en alternance (apprentissage et contrat de professionnalisation) et formation continue.

Objectifs

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

Public Visé

Taux de sélection : 79% / Age moyen : 22 / Répartition H-F : 16% - 84%

Durée

441.00 Heures en présentiel en présentiel

63 Jours

Pré Requis

Niveau d'entrée : Bac +4 / Niveau de sortie : Bac +5

Candidats titulaires de 240 ECTS, niveau Bac +4 ou bénéficiaires d'une VAP (Validation des Acquis Professionnels)

Calendrier 2026-2027 :

- Ouverture des candidatures : 17 février 2026
- Fermeture des candidatures : 28 avril 2026
- Publication des résultats : 27 mai 2026

Candidatures / Documents à fournir :

- CV
- Lettre de motivation
- Relevés de notes du cursus post-baccalauréat
- D'autres pièces pourront vous être demandées en fonction de votre situation

Parcours pédagogique

MENTION : Marketing, Vente

CREDITS : 60 ECTS

RNCP : Code 35907 / **Certificateur** : Université Toulouse 1 Capitole - Arrêté du 15.07.2021 / **Consulter la fiche** :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35907/>

CODE APPRENTISSAGE : 13531276

SEMESTRE 3 :

Bloc 1- S'approprier les usages avancés et spécialisés des outils numériques

ECTS : 8.00 / HCM : 56.00

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

Bloc 2- Communiquer en contexte professionnel

ECTS : 5.00 / HCM : 35.00 / HTD : 28.00

Version : MASTERDISTRI-20260206

● ASFO Grand Sud

Siret : 834 204 273 00017

N° déclaration activité : 76310897031

● ASFO Grand Sud GP

Siret : 508 047 529 00039

N° déclaration activité : 73810082681

● CEFIRC

Siret : 433 785 946 00032

N° déclaration activité : 72640201664

● ASFO Grand Sud Pays Catalan

Siret : 939 696 886 00018

N° déclaration activité : 76660309966



- Conférences thématiques
- Anglais management

Bloc 3- Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente

ECTS : 9.00 / HCM : 63.00

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

Bloc 4- Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en Marketing-Vente

ECTS : 3.00 / HCM : 21.00

- Gestion flux financiers
- Gestion des stocks

Bloc 5- Mettre en place des règles, des normes et des démarches qualité en Marketing-Vente

ECTS : 9.00 / HCM : 70.00

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

Bloc 6- Développer une culture managériale et organisationnelle

ECTS : 11.00 / HCM : 77.00

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

Bloc 7- Piloter la stratégie de distribution

ECTS : 5.00 / HCM : 42.00

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

SEMESTRE 4 :

Bloc 8- Mobiliser et produire des savoirs hautement spécialisés

ECTS : 10.00 / HCM : 7.00 / HTD : 29.00

- Méthodologie mémoire
- Réalisation mémoire

Objectifs pédagogiques

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 oeuvre une campagne de communication du point de vente et du produit

Développer une stratégie de e-commerce

Version : MASTERDISTR1-20260206

● ASFO Grand Sud

Siret : 834 204 273 00017

N° déclaration activité : 76310897031

● ASFO Grand Sud GP

Siret : 508 047 529 00039

N° déclaration activité : 73810082681

● CEFIRC

Siret : 433 785 946 00032

N° déclaration activité : 72640201664

● ASFO Grand Sud Pays Catalan

Siret : 939 696 886 00018

N° déclaration activité : 76660309966



Méthodes et moyens pédagogiques

- **Régime d'études :**

Formation en alternance (contrat apprentissage / contrat de professionnalisation), Formation continue, Eligible VAE

- **Langue d'enseignement :**

Français

- **Type de formation :**

Hybride (présentiel - distanciel)

- **Modalités pédagogiques :**

Pour une formation en présentiel, au-delà de l'approche classique du cours magistral articulé avec ses travaux dirigés, l'étudiant peut se voir proposer des mises en situations, des études de cas pratiques, constituant autant d'opportunités d'apprentissage. Ces enseignements sont dispensés dans des salles de cours dédiées et équipées ; l'apprenant a également un accès libre aux diverses ressources universitaires : salles

Qualification Intervenant(e)s

L'équipe pédagogique pluridisciplinaire associe des enseignants-chercheurs universitaires et des professionnels du terrain.

Méthodes et modalités d'évaluation

Consulter les modalités de contrôle de connaissances et de compétences :

<https://tsm-education.fr/sites/default/files/2023-04/mccc-tsm-m2-parcours-marketing-distribution-and-business-fp.pdf>

Taux de réussite aux examens : 100% (2024-2025)

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR