

INSTITUT UNIVERSITAIRE PROFESSIONNALISÉ COLMAR

32 rue du Grillenbreit
68000 COLMAR
Tel : 89.20.23.50.



MANAGERS DE RÉSEAUX 1992/1994



CHAMBRE DE
COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DE COLMAR



UNIVERSITÉ DE HAUTE ALSACE

NOTRE FORMATION

Ce deuxième cycle unique en France est un diplôme d'Etat.

Il résulte du partenariat de la Chambre de Commerce et d'Industrie et de l'Université de Haute-Alsace ainsi que de l'importance des réseaux de commercialisation dans l'Europe de demain.

Il s'agit de former en 2 ou 3 ans des Ingénieurs-Maîtres capables de concevoir, réaliser et développer toutes les formes de réseaux de commercialisation.

Les périodes de formation en entreprises représentent un tiers du temps.

Les professionnels du secteur assurent 50 % de l'enseignement, les connaissances techniques, scientifiques et linguistiques complétant la formation.

MODULES	DEUP	LICENCE	MAITRISE
COMMUNICATION EXPRESSION	<ul style="list-style-type: none"> - Expression et Communication - 2 langues vivantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Communication et groupe Techniques et médias Langues (Anglais, Allemand) 	<ul style="list-style-type: none"> - Langues étrangères - Communication et expression
MANAGEMENT DES RESEAUX	<ul style="list-style-type: none"> - Informatique et Bureautique - Droit et économie générale - Economie des entreprises - Mathématiques appliquées et statistiques - Comptabilité et gestion 	<ul style="list-style-type: none"> - Droit commercial - Approche systémique de l'entreprise - Informatique et télématique - Contrôle de gestion 	<ul style="list-style-type: none"> - Cadre juridique et fiscal des réseaux - Gestion des ressources humaines
INGENIERIE DES RESEAUX	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing de base - Marketing-mix - Etudes commerciales - Négociation commerciale - Distribution 	<ul style="list-style-type: none"> - Logistique commerciale - Communication commerciale - Univers des réseaux commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Stratégie de développement et réseaux de commercialisation - Pilotage d'un réseau de commercialisation
PERIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> - Stage de vente 	<ul style="list-style-type: none"> - Projet de gestion d'un réseau commercial (8 semaines) 	<ul style="list-style-type: none"> - Participation au management d'un réseau (17 semaines)



« Le monde des réseaux commerciaux a besoin de cadres compétents, maîtrisant parfaitement l'ingénierie des réseaux. La nouvelle profession de Directeurs de réseau qui est au service des enseignes, réponds parfaitement à la demande.

Les promotions de l'IUP de Colmar représentent un vivier de professionnels au sein duquel les Directeurs de réseau de demain seront recrutés.

L'IUP propose en effet une formation supérieure particulièrement performante et délivre un diplôme pluridisciplinaire d'Ingénieur-Maître en Ingénierie des réseaux commerciaux.

Je me réjouis d'avoir pu apporter ma contribution à ce projet, en fondant, il y a plus de 10 ans l'Université Européenne de la Franchise.

La réussite de cette longue entreprise se concrétise par un partenariat et une reconnaissance des professionnels et des institutions : Réussite des premières promotions au service des réseaux, partenariat avec le CEDRE (Club Européen des Directeurs de Réseaux), reconnaissance nationale officielle du diplôme.

Les réseaux commerciaux ou le commerce indépendant organisé, qu'il s'agisse de la franchise, des coopératives, des groupements ou des succursales représentent aujourd'hui plus de 40% du commerce de détail. Ce marché devient important. Nos jeunes diplômés pourront trouver un emploi en

adéquation avec leur formation en correspondant surtout aux besoins des entreprises.

Il reste beaucoup à faire mais je suis sûr que mes jeunes amis sauront relever le défi européen! »

Me Olivier GAST - Avocat
Président d'Honneur du
CEDRE.



« Le management des réseaux de commercialisation diffère profondément de celui d'une entreprise "traditionnelle". La distance et la diversité des situations locales rendent tout plus difficile : assurer la cohésion, coordonner les énergies, créer une culture commune, dynamiser les équipes.

C'est à partir de ce constat, et pour répondre à la demande des réseaux, qu'a été créé l'IUP Réseaux de Commercialisation de Colmar. Ses diplômés sont de futurs managers spécialement formés à la spécificité des entreprises en réseau.

Parce que l'ère de la croissance facile est révolue, et que vos performances de demain reposent sur les hommes que vous recrutez aujourd'hui. »

Cédric DUCROCQ (DIAMART).

Auteur de "Le commerce indépendant organisé",
ICC/ Liaisons, 1993..



« Concevoir un projet de réseau commercial, de l'étude de marché préalable à la faisabilité financière ; établir l'opportunité d'une diversification ; savoir choisir parmi les différentes alternatives de distribution ; expérimenter un nouveau concept ; mettre en lancement une chaîne : du choix des sites à la sélection des partenaires ; dynamiser, contrôler, internationaliser le réseau... Autant de missions nécessitant des compétences immédiatement opérationnelles.

Les spécialistes entraînés à cette fonction sont désormais issus de l'IUP Ingénierie et Management des réseaux de commercialisation. Leur haute qualification professionnelle constitue un avantage concurrentiel certain pour les entreprises qui intègrent ces ressources rares. »

Claude NEGRE
Maître de Conférences Associé
Conseil en Marketing

VOS INGÉNIEURS-MAÎTRES RÉUNIS



A vous maintenant de les découvrir les particularités de chacun !