

Licence Professionnelle DistriSup Management – 3^{ème} année



✓ Objectifs :

- Maîtriser les différents aspects de la gestion d'un rayon d'un point de vue organisationnel, financier et juridique (gestion des achats, négociation fournisseurs, approvisionnements, logistique réception/expédition/livraison, stockage sur site et gestion...)
- Suivre, analyser et optimiser les performances (atteinte des objectifs, ...) d'un rayon, des actions commerciales, des campagnes promotionnelles (CA, marge, achats, charges, ...)
- Gérer l'animation commerciale de son rayon (assortiment, implantation, dynamique promotionnelle...)
- Développer un portefeuille de clients/prospects et effectuer le suivi de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances...)
- Optimiser la vente via la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller
- Gérer et animer l'équipe (planifier, organiser et suivre l'activité, former, informer, dynamiser, motiver les collaborateurs...)
- Prendre des décisions et piloter l'activité (initiative, capacité d'analyse, adaptabilité managériale, stratégie tactique et opérationnelles, leadership...)
- Garantir le respect des règles régissant le contrat de travail et les droits des salariés

👤 Public visé :

- En apprentissage : jeunes de 16 ans à moins de 30 ans
- Tout public éligible à une entrée en contrat de professionnalisation ou en Pro-A

📋 Prérequis :

- Etudiants titulaires, au minimum, d'un diplôme de niveau Bac+2 (DUT TC, GEA, Information et communication ; BTS Tertiaires ; L2 de Droit, d'économie ou d'AES),
- Salariés ayant acquis une 1^{ère} expérience dans le commerce de manière générale et les salariés des enseignes de distribution, qui visent à valider et compléter des acquis professionnels

ou

- Validation des acquis par le V.A.P.P. (commission de Validation des Acquis Professionnels et Personnels)

🕒 Rythme d'alternance :

2 semaines de formation en centre
2 semaines en entreprise



Type de formation :

Formation diplômante/certifiante – Alternance et formation continue



Filière de formation :

Commerce & Distribution



Niveau de sortie de la formation :

Niveau 6 (Bac + 3) – 180 ECTS



Durée de la formation :

1 année / 570 heures



Coût de la formation :

Alternance et Pro-A : 7 700 €
Autres dispositifs : 6 930 €
Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)
Prise en charge en alternance et Pro-A par OPCO



Prochaines sessions de formation :

Du 16/09/2024 au 27/06/2025



Accessibilité handicap :

Site répondant aux conditions d'accessibilité et desservi par un réseau de transport urbain
Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée



SKILLFOR Campus

Pôle Consulaire de Formation
Rue Aubin Edmond – Quartier Case Navire
97233 SCHOELCHER
0596 42 78 78
www.skillforcampus.com



Gestionnaire de formation :

Aurélie CENTAURE MONGAILLARD
accueil_skillfor@martinique.cci.fr
05 96 61 80 09



Modalités et délais d'accès :

La formation est accessible via le :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Contrat Pro-A

Pour tout autre profil consultez-nous

Etapes d'inscription :

- 1) Il est nécessaire de constituer un dossier de candidature pour la Licence Pro. Commerce et Distribution.
Dépôt des candidatures sur la plateforme e-candidat : <http://ecandidat.univ-rouen.fr/ecandidat>
- 2) Sélection sur dossier et entretien de recrutement en collaboration avec les enseignes partenaires
- 3) Assister à une réunion d'information pour valider l'accès au portail de préinscription de Skillfor Campus.
- 4) Inscription définitive à compter de la signature du contrat en alternance.

Les délais d'accès sont compris entre 1 et 6 mois, selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

En contrat d'apprentissage :

Date limite d'entrée en formation : le 16/09/2024

Date limite de signature d'un contrat : le 15/12/2024



Modalités pédagogiques :

Formation mixant présentiel et distanciel (blended learning)

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques en face à face pédagogique (exercices d'applications et simulations, études de cas pratiques d'entreprises, travaux de groupes soutenus à l'oral), d'interactions professionnalisantes (séminaires, colloques, conférences, business game) et d'applications pratiques en entreprise

E-learning accompagné et tutoré selon le besoin identifié et à l'issue d'un test de niveau faisant l'objet de travaux individuels

Accompagnement individualisé et coaching, salles informatiques, amphithéâtre



Programme :

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation dans le cadre d'ateliers professionnels mais aussi en entreprise dans le cadre de l'alternance

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

RNCP29740BC01 Usages numériques – 20 heures

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

RNCP29740BC02 Exploitation de données à des fins d'analyse – 70 heures

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.

RNCP29740BC03 Expression et communication écrite et orales – 45 heures

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère

RNCP29740BC04 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel – 75 heures

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.

RNCP29740BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle – 140 heures

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

RNCP29740BC06 Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation – 145 heures

- Maîtriser les techniques et les méthodes de gestion des rayons.
- Négocier avec les partenaires du point de vente.
- Utiliser les techniques permettant de dynamiser les ventes.

RNCP29740BC07 Management et animation d'équipe – 75 heures

- Animer et contrôler le travail d'une équipe.

☆☆☆ Modalités d'évaluation :

La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et les périodes en entreprise, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

Le mémoire donne lieu à un rapport écrit de 40 à 50 pages (hors annexes) et à une soutenance orale.

Validation des blocs de compétences :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années

↔ Perspectives et débouchés :

Suite de parcours : Après une licence pro commerce et étant bien préparé, il est facile de rentrer dans le monde du travail. Tremplin pour le succès de ceux qui visent une insertion rapide en milieu professionnel ou bien encore un Master en Management Stratégique de la Distribution pour les profils cherchant à acquérir un bac+5.

Equivalences/Passerelles : Aucune

Emplois visés :

Manager de rayon dans une enseigne à dominante alimentaire ou dans une grande surface spécialisée.

Les perspectives d'évolution professionnelle se tournent vers les postes de chef de secteur, chef de groupe, chef de département.

🏆 Les points forts de la formation :

- Reconnaissance du programme : plus de 15 enseignes leaders de la Grande Distribution et près de 20 universités partenaires
- Cursus professionnalisant dispensé en alternance pour allier repères méthodologiques et expérience de terrain
- Enseignements autour de 3 pôles de compétences : Commerce, Gestion et Management
- Double accompagnement : universitaire et professionnel

📊 Chiffres clés 2021-2022 (Martinique) :

Taux d'obtention de la certification : 95%

Taux d'interruption en cours de formation : 13%

Taux de satisfaction : 93%

Taux de poursuite d'études : aucun (pas de sortants en 2021)

Taux global d'insertion à 6 mois : aucun (pas de sortants en 2021)

Valeur ajoutée : 93%