

# Licence Professionnelle Commerce et Distribution



## ✓ Objectifs :

- Former des managers de points de vente qui assureront des fonctions d'encadrement pour les entreprises du grand commerce
- Développer son esprit commercial en maîtrisant les techniques de merchandising, en analysant le comportement du consommateur sur le terrain, en sachant négocier avec les partenaires
- Mobiliser et manager des ressources humaines : organiser le travail en équipe, déléguer, contrôler, recruter, former...
- Maîtriser les outils de gestion : contrôle de gestion, indicateurs de performance
- Contrôler les flux de stocks en optimisant la qualité totale
- Être au fait de l'actualité juridique

## 👤 Public visé :

Toute personne justifiant de 60 ECTS au titre de la validation de la première année validée en DUT Techniques de Commercialisation

## 📋 Prérequis :

- Être titulaire d'un BAC+2 : DUT tertiaires : Gestion des Entreprises et des Administrations, Techniques de Commercialisation, Gestion Administrative et Commerciale, Qualité Logistique industrielle et Organisation, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client....
- L2 : Sciences économiques, Sciences de gestion, etc.

## ➡ 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) Dépôt des candidatures sur la plateforme e-candidat : <http://ecandidat.univ-antilles.fr/ecandidat>
- 2) Admission sur dossier et entretien.
- 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



### Type de formation :

Formation diplômante/certifiante – Alternance et formation continue



### Filière de formation :

Gestion Entreprise



### Niveau de sortie de la formation :

Niveau 6 (Bac+3) – 180 ECTS



### Durée de la formation :

1 année / 488 heures



### Coût de la formation :

Alternance et Pro-A : 9 650 €

Autres dispositifs : 8 685 €

En alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) : formation gratuite et rémunérée

Prise en charge en alternance et Pro-A par OPCO



### Prochaines sessions :

03 novembre 2021



### 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](http://www.skillforcampus.com)



### Gestionnaire de formation :

Aurélie CENTAURE MONGAILLARD

[accueil\\_skillfor@martinique.cci.fr](mailto:accueil_skillfor@martinique.cci.fr)

05 96 61 80 09



### Rythme d'alternance :

1 semaine de formation en centre

1 semaine en entreprise



## Modalités pédagogiques :

Formation mixant présentiel et distanciel (blended learning)

Cours Magistraux

Travaux Dirigés

Jeux d'entreprise

Salles de cours équipées de vidéo projecteurs

Salles informatiques

Amphithéâtre

Accès à la bibliothèque universitaire et au laboratoire de langue de l'Université du Pôle Martinique



## 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 – 64 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 – 68 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 – 58 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 28H

### **RNCP29740BC06 Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation – 96 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 – 36 heures**

- Animer et contrôler le travail d'une équipe.

### **RNCP29740BC04 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel – 86 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 – 72 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.



## Modalités d'évaluation :

Le diplôme est délivré par l'IUT sur la base du contrôle continu des connaissances.

Une validation des connaissances est organisée à la fin de chaque module qui englobe les Unités d'Enseignement (UE)

En fin de formation, une soutenance finale de projet tuteuré (dossier écrit / PowerPoint) et un mémoire professionnel

### 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

## Suites de parcours et débouchés :

Suites de parcours : La licence professionnelle conduit directement vers la vie active. Cependant, il est possible de poursuivre ses études en préparant un Master pro Management stratégique de la distribution.

Equivalences/Passerelles : Aucune

### Emplois visés :

Achats : Assistant acheteur, acheteur, responsable achats

Vente : Attachés commerciaux, technico-commerciaux, collaborateurs commerciaux pouvant évoluer vers des fonctions d'encadrement

## Les points forts de la formation :

Une licence destinée former des professionnels chargés de l'encadrement commercial maîtrisant les techniques et les méthodes liées à la gestion des rayons.

## Chiffres clés :

Taux d'obtention de la certification : 83%

Taux d'interruption en cours de formation : en cours

Taux de satisfaction : en cours

Taux de poursuite d'études : en cours

Taux global d'insertion à 6 mois : en cours

Valeur ajoutée : en cours