

## ▲ Licence professionnelle Commerce et distribution\*

### DESCRIPTIF DE LA FORMATION

L'objectif de la licence professionnelle Commerce et distribution est de former aux métiers de l'encadrement en magasin de petite, moyenne et grande surface : organisation, gestion, théâtralisation, vente d'un univers de produits, management d'une équipe de vente. À l'issue de licence professionnelle commerce et distribution, le diplômé dispose de compétences en gestion des personnes et des flux financiers, matériels et informationnels ainsi qu'en négociation et vente.

### COMPÉTENCES OU CAPACITÉS ÉVALUÉES

Les diplômés disposeront, plus précisément, des compétences suivantes dans les domaines de la gestion, du commerce et dans le domaine managérial :

- ✓ définir des objectifs de vente ;
- ✓ analyser les ventes et suivre les performances d'un rayon ou d'une unité commerciale ;
- ✓ optimiser les performances du rayon en identifiant les leviers de la rentabilité ;
- ✓ maîtriser l'approvisionnement et négocier les achats ;
- ✓ superviser la gestion des stocks (réception, contrôle, délai de rotation) ;
- ✓ gérer et animer un rayon ;
- ✓ gérer et animer des équipes.

\* Formation sélective soumise à capacité d'accueil.

### SECTEUR D'ACTIVITÉS OU EMPLOIS VISÉS

#### Secteurs d'activités :

- Distribution (moyennes et petites surfaces, magasin de détail, évolution possible vers les grandes surfaces) ;
- Vente (management d'équipes) ;
- Logistique (centrale d'achat, plateforme logistique) ;
- Évolutions possibles vers les achats, le marketing ou le contrôle de gestion.

#### Types d'emplois accessibles :

- Manager de rayon ;
- Responsable de points de vente ;
- Chef de secteur ;
- Responsable d'univers marchands ;
- Manager d'équipes de vente ;
- Responsable entrepôt logistique ou univers logistique distribution.

### PRÉREQUIS NÉCESSAIRES

D'un niveau II (Bac +3), la formation est accessible en formation initiale ou continue. Elle s'adresse :

- ✓ aux **étudiants titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2** : DUT Tertiaire (GEA, techniques de commercialisation, etc.), L2 Économie et gestion, AES, BTS Tertiaire (management des unités commerciales, assistant de gestion PME-PMI, assistant manager, négociation relation client, etc.)
- ✓ aux **salariés et demandeurs d'emploi** titulaires d'un Bac+2 ou ayant acquis une expérience professionnelle significative après décision d'une commission de validation d'acquis.

