

## LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION

Le contrat unique d'alternance permet d'acquérir à la fois un diplôme et une expérience professionnelle. En entreprise, le tuteur accompagne l'alternant et veille à lui confier des missions qui s'intègrent pleinement dans sa formation. L'objectif pour l'alternant : devenir autonome sur un maximum de compétences.

COMPETENCES	INDICATEURS
<b>APPROVISIONNER UN POINT DE VENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place l'assortiment en magasin, valoriser l'espace marchand et optimiser la circulation du client à l'aide de techniques de merchandising</li> <li>• Mettre en place la démarche commerciale, de la prise de contact via l'argumentaire jusqu'à la conclusion de la vente</li> <li>• Mettre en place un service après-vente performant</li> <li>• Analyser le comportement du consommateur dans le point de vente (facteurs d'influence du comportement) pour identifier les leviers permettant d'optimiser les ventes (poly sensorialité et marketing expérientiel)</li> <li>• Instaurer une veille informationnelle efficiente, en interne (gestion de la base de données clientèle) et en externe (études concurrentielles)</li> </ul>
<b>INVENTORIER, PASSER DES COMMANDES, NEGOCIER DES ACHATS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maitriser les outils informatiques dans le cadre des inventaires et de la gestion des achats</li> <li>• Lancer des appels d'offre, les gérer, les négocier</li> <li>• Passer des commandes afin d'éviter les ruptures de stocks</li> <li>• Comprendre le cheminement des marchandises sur sa chaîne globale</li> </ul>
<b>MANAGER UNE EQUIPE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maitriser les outils et techniques du management</li> <li>• Comprendre les situations sociales et traiter les problèmes humains</li> <li>• Gérer les conflits</li> <li>• Recruter des collaborateurs en intégrant les enjeux de la diversité</li> <li>• Animer des réunions</li> <li>• Gérer les plannings</li> <li>• Effectuer des actions de formation</li> <li>• Analyser les indicateurs sociaux (absentéisme, turnover, masse salariale...) afin de mieux gérer les ressources humaines</li> <li>• Mobiliser et impliquer son équipe</li> <li>• Conduire un entretien d'évaluation</li> <li>• Utiliser un mode de management permettant d'améliorer la communication en interne</li> </ul>
<b>S'ASSURER DU RESPECT DE LA REGLEMENTATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appliquer les règles liées au commerce (obligations vendeur, acheteur, pratiques commerciales réglementées/interdites, respect de la concurrence...)</li> <li>• S'assurer du respect des conventions collectives, du contrat de travail et du règlement intérieur</li> <li>• Dialoguer avec les partenaires sociaux, comités d'entreprise, délégués du personnel et représentants syndicaux</li> <li>• Savoir appliquer les Bonnes Pratiques d'Hygiène relatives aux matières premières, aux milieux, aux matériels, et à la main d'œuvre</li> </ul>
<b>REALISER LA GESTION COMPTABLE ET FINANCIERE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lire un bilan et un compte de résultat et les analyser</li> <li>• Maitriser les grands indicateurs financiers nécessaires à la gestion correcte d'une entreprise (mesurer la rentabilité/solvabilité d'un point de vente)</li> <li>• Calculer les ratios et taux de marge</li> <li>• Mettre en place des tableaux de bord financiers</li> <li>• Tenir des budgets prévisionnels</li> <li>• Contrôler le coût des stocks</li> </ul>

<p><b>MANAGER UN PROJET</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectuer une analyse externe du secteur d'activité puis une analyse interne du point de vente, à l'aide des outils dédiés (PESTEL, SWOT)</li> <li>• Mettre en avant des leviers d'action pour résoudre une problématique posée dans le point de vente</li> <li>• Gérer un rétro planning</li> <li>• Communiquer sur la pertinence et la mise en œuvre des solutions apportées sur le terrain, à l'oral comme à l'écrit</li> </ul>
<p><b>LOGISTIQUE DE DISTRIBUTION DES STOCKS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maitriser l'optimisation des flux (supply-chain management)</li> <li>• Gérer les stocks, les entrepôts, la traçabilité</li> <li>• Gérer les systèmes d'information</li> </ul>
<p><b>COMPETENCES TRANSVERSES (DONT PROFESSIONNELLES ET METHODOLOGIQUES TRANSVERSES)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respecter les principes d'éthique et de déontologie</li> <li>• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives</li> <li>• Travailler en équipe autant qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet</li> <li>• Se mettre en recul d'une situation, s'auto évaluer et se remettre en question pour apprendre</li> <li>• Identifier et sélectionner diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet</li> <li>• Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation</li> <li>• Développer une argumentation avec esprit critique</li> <li>• Comprendre les rouages et les mutations de la grande distribution en France, à l'international en GSS (grande surface spécialisée) et GSA (grande surface alimentaire)</li> <li>• Savoir communiquer des résultats à l'écrit et à l'oral</li> <li>• Intégrer les codes relatifs au savoir-être de la profession</li> <li>• Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel dans le point de vente</li> </ul>
<p><b>COMPETENCES « BUREAUTIQUES » TRANSVERSES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
<p><b>COMPETENCES LINGUISTIQUES TRANSVERSES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française</li> <li>• Mobiliser un vocabulaire professionnel technique en langue anglaise</li> </ul>