

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

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