

Licence*

PROFESSIONNELLE

COMMERCE ET DISTRIBUTION

* Formation sélective soumise à capacité d'accueil.

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.

COMPÉTENCES	INDICATEURS
Approvisionner un point de vente	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, négocier des achats	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 équipe	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	
S'assurer du respect de la réglementation	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
Réaliser la gestion comptable et financière	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
Manager un projet	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

COMPÉTENCES	INDICATEURS
Logistique de distribution des stocks	Maitriser l'optimisation des flux (supply-chain management)
	Gérer les stocks, les entrepôts, la traçabilité
	Gérer les systèmes d'information
Compétences transverses (dont professionnelles et méthodologiques transverses)	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	
Compétences «bureautiques» transverses	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
Compétences linguistiques transverses	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
	Mobiliser un vocabulaire professionnel technique en langue anglaise