Université Gustave Eiffel

Licence professionnelle Commerce et distribution
Management du point de vente : Commerces et services

LICENCE PROFESSIONNELLE CONTRÔLÉE PAR L'ÉTAT

Domaine Management, économie et gestion, communication

Formation disponible en

Formation en alternance | Formation continue | VAE

Modalités de candidature :
Les candidatures doivent s'effectuer directement auprès du CFA Descartes http ://www.cfadescartes.fr
A noter que cette formation est accessible en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation et VAE.

Pour candidater :
https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures

RNCP : 40306

Lieux de formation :
CFA Descartes Sup - Champs-sur-Marne (77) 77420 Champs-sur-Marne

Calendrier :

Contacts :
SOENEN Fabienne
Responsable de Mention/Formation

PHILIPPE Kevin
Secrétaire pédagogique
lp-mpv.iut@listes.univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 85 61

ALLEBE Chrystel
Gestionnaire VAE
chrystel.allebe@univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 71 38

Plus d'informations :
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : -33 1 60 95 76 76

Université Gustave Eiffel — IUT Marne-la-Vallée

DESCARTES CFA SUP Paris Est | Marne-la-Vallée

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Licence professionnelle LP

POUR Y ACCÉDER

Cette formation s'adresse :
- aux DUT ou BTS ou autre BAC +2
- aux étudiants ayant validé un niveau Licence 2ème année (L2), désireux d'une formation professionnalisante offrant un débouché sur le monde du travail à bac+3.
- aux professionnels bénéficiant d'une Validation des Acquis Professionnels

COMPÉTENCES VISÉES

Cette licence se donne pour objectif de former des étudiants aux fonctions de manager de petite et moyenne surface ou de manager de rayons dans des points de vente de taille plus conséquente.

Ils pourront évoluer, à terme, vers des fonctions opérationnelles dans des magasins plus grands ou des fonctions stratégiques en région ou au niveau national pour occuper des postes au sein des services achats, marketing, ressources humaines, comptabilité ou logistique.

La personne qui occupe ces fonctions doit disposer de connaissances et de compétences dans les domaines fondamentaux que sont la gestion (des marchandises, des aspects financiers), la vente et l'animation des équipes.

Il doit, par ailleurs, disposer d'une solide connaissance du secteur de la distribution et de ses contraintes environnementales, notamment dans un contexte d'explosion d'internet et du e-commerce.

APRÈS LA FORMATION

Cette formation vise à une insertion professionnelle. Les titulaires de la Licence Professionnelle seront à même d'exercer des métiers :
- de chef de rayon,
- de manager de magasin,
- de conseiller technique en point de vente,
- d'adjoint du dirigeant d'une PME/PMI commerciale

Ils pourront à terme évoluer vers des postes de :
- directeur adjoint ou directeur de magasin
- directeur régional
- chef de secteur ou chef des ventes

selon les enseignes.

LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation qui s'appuie sur un partenariat de longue date avec le CFA Descartes, acteur reconnu de l'apprentissage dans l'enseignement supérieur. Des enseignements de qualité assurés par des professionnels expérimentés. De nombreux dispositifs d'accompagnement personnalisé des apprenants (méthodologie, ateliers de soutien, recherche d'un contrat d'apprentissage, suivi pédagogique…).

Plus d'informations

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

ANNÉE

Piloter la performance économique et opérationnelle d’un point de vente

Gestion comptable et budgétaire (ECTS: 2.00)
Contrôle de gestion (ECTS: 2.00)
Logistique d'approvisionnement (ECTS: 2.00)
Droit de la consommation et de la concurrence (ECTS: 2.00)
Organisation et marketing des enseignes (ECTS: 3.00)

Développer la relation client et la performance commerciale

Connaissance de la distribution et de e-commerce (ECTS: 4.00)
Comportement du consommateur (ECTS: 3.00)
Merchandising (ECTS: 2.00)
Vente et relation clients (ECTS: 4.00)
Droit de la distributiion (ECTS: 3.00)

Encadrer, animer et motiver une équipe de commerciaux ou de vendeurs

Management des équipes (ECTS: 4.00)
Droit social (ECTS: 2.00)

Mettre en œuvre les différents outils et savoirs transversaux du manager

Anglais commercial (ECTS: 2.00)
- Certification des compétences en langue anglaise (TOEIC,….)

Outils numériques du manager (ECTS: 2.00)
- Certification des compétences numériques (PIX)

Communication à l'écrit et à l'oral (ECTS: 2.00)
- Certification des compétences en langue française (projet Voltaire, …)

Développer l’intelligence individuelle et collective par l’intégration de savoirs interdisciplinaires dans la réalisation de projets d'entreprise

Projet tuteuré (ECTS: 8.00)
- Méthodologie du projet tuteuré
- Travail en autonomie encadré

Mémoire professionnel (ECTS: 12.00)
- Méthodologie au travail universitaire