



LP C-DISTRI

RNCP 40306

LICENCE PROFESSIONNELLE
COMMERCE ET DISTRIBUTION
MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Objectifs de la formation

La licence professionnelle Commerce et Distribution Management du Point de Vente forme en un an aux métiers de l'encadrement en petites, moyennes et grandes surfaces spécialisées. Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers.

Ce diplôme est proposé en partenariat avec le lycée des Métiers Henri Senez.

Conditions d'accès

Tous publics : étudiants, demandeurs d'emploi, salariés.

Bac +2

- DUT TC, DUT GEA, BTS NDRC, BTS MCO, BTS Gestion de la PME
- Niveau Bac avec expérience professionnelle et validation des acquis professionnels et personnels (VAPP)
- Jury d'admission sur dossier après entretien individuel

84,6%
taux de réussite
2020-2021

Au 1er Décembre 2022
le taux d'insertion est de :

78.1%

Promotion
2019-2020

Débouchés

Responsable, Responsable adjoint de point de vente, Responsable de rayon, dans tout type de secteur d'activité : textile-habillement, sports, loisirs, ameublement, décoration, culture, bricolage, électroménager...

Les points de vente peuvent être des grandes ou moyennes surfaces, relevant du commerce intégré, du commerce organisé ou indépendant.

Compétences visées

• GESTION

Analyser les ventes et piloter la marge, réaliser un budget prévisionnel, gérer un compte d'exploitation d'une unité commerciale, maîtriser les ratios technico-économiques, identifier les leviers de la rentabilité d'une unité commerciale, superviser la réception, le contrôle et le délai de rotation des stocks.

• COMMERCE

Négocier ses achats, gérer le référencement et maîtriser les techniques de merchandising, gérer la politique marketing du magasin, gérer la clientèle, assurer une veille concurrentielle, mettre en œuvre les techniques du commerce électronique.

• MANAGEMENT

Assurer l'embauche, l'accueil, l'intégration et la formation des nouveaux salariés, organiser, planifier et contrôler le travail des collaborateurs, conduire et gérer des projets, animer et mobiliser les équipes, gérer les horaires et les congés, communiquer avec le personnel, gérer le stress, l'absentéisme, les conflits, connaître et respecter la législation.

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue



Déroulement de la formation

- 550 heures d'enseignement
- 12 semaines de stage (sauf pour les alternants)
- FORMATION EN ALTERNANCE ou CONTINUE (pour des demandeurs d'emploi, des salariés), ce diplôme est accessible en VAE
- Déclinaison possible en blocs de compétences

Contenu de la formation

Libellé	Vol H
SEMESTRE 5	
UE1 : Gérer	125
Gestion financière / Gestion des stocks et des approvisionnements / Droit social/ Droit de la distribution / Digitalisation	
UE2 : Vendre	160
Connaissance de la distribution et du e-commerce / Marketing et relation client / Anglais /Vente et relation client / Marketing et merchandising	
SEMESTRE 6	
UE3 : Manager	165
Leadership et motivation d'équipe/ Stratégie des enseignes et marketing du distributeur / Politique de communication institutionnelle de l'entreprise/ Anglais / Culture générale	
UE5 : Projet tuteuré	100
Mémoire et soutenance	
UE6 : Activité professionnelle	
Période en alternance	
Total volume horaire de la formation	550

Équipe pédagogique

- Enseignants chercheurs, enseignants et professionnels
- Mise en place d'un comité de pilotage de la LP
- L'IUT de Lens participe à une démarche d'évaluation des enseignements

CONTACT

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Cheffe du département :
Mme Corinne MOULIN

Responsable pédagogique :
M. Issam NOUAOURI
Mail : lp-cdistri@univ-artois.fr

POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'ALTERNANCE
ET LA FORMATION CONTINUE :

FCU IUT de Lens
Tél : 03.21.79.32.66
fcu-iutlens@univ-artois.fr



Rue de l'Université SP16
62307 LENS Cedex

LENS

www.iut-lens.univ-artois.fr - 03.21.79.32.32 - contact-iutlens@univ-artois.fr



UNIVERSITÉ D'ARTOIS