

Domaine Droit Économie Gestion Mention Commerce

Spécialité Distribution Management d'équipe en unités de grande distribution

RNCP10242 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1503, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nantes

<http://www.univ-nantes.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat :

Les activités s'articulent autour du triptyque commerce, gestion, management en prenant soin de s'adapter aux spécificités de la distribution :

- Manager une équipe
- Approvisionner la surface de vente
- Inventorier, passer des commandes
- Agir sur et contrôler les activités commerciales
- Négocier avec les fournisseurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées :

Dans le domaine de la gestion :

- analyser les ventes et piloter la marge
- réaliser un budget prévisionnel
- gérer un compte d'exploitation d'une unité commerciale
- maîtriser une batterie de 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
- maîtriser la casse et la démarque
- participer à une politique qualité

Dans le domaine commercial :

- négocier ses achats
- gérer le référencement et maîtriser les techniques de merchandising
- optimiser les parts de marché : fixation des prix, actions promotionnelles, communication
- gérer la clientèle : qualité de l'accueil, satisfaction et fidélisation, service après vente, gestion des litiges
- assurer une veille concurrentielle

- connaître les techniques du commerce électronique

Dans le domaine managérial :

- 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 (conduite de réunion ; entretien d'évaluation ; situations difficiles)
- gérer le stress, l'absentéisme, les conflits
- respecter la législation (sociale, commerciale et sécurité)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités :

Grande Distribution (hyper, Super, GMS, grands magasins...)

Réseau franchisé

Réseau d'indépendants

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

Managers de rayon,

Responsable de points de vente,

Chef de secteur,

Responsables d'univers marchands.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).

Enseignants 55%/professionnels : 45%

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

http://www.iutnantes.univ-nantes.fr/1200648519068/0/fiche___formation/

<http://www.univ-nantes.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10242/>