

Commerce - Spécialité : Distribution - Management de rayon - DISTRISUP

RNCP21257 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	122, 310, 312m
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1508, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Aix-Marseille Université

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel :

- Vérifie la livraison des marchandises, contrôle les produits, organise et supervise leur stockage.
- Réceptionne les retours clients, identifie les invendus et effectue les échanges, remboursements, retours fournisseurs.
- Adapte le plan d'implantation des articles selon le chiffre d'affaires, les opérations commerciales et contrôle la mise en rayon.
- Met en place les opérations commerciales selon les marges, le chiffre d'affaires et les prévisions,
- Analyse les résultats des ventes et propose des ajustements.
- Négocie les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs.
- Suit l'état des stocks, identifie les besoins en approvisionnement et établit les commandes.
- Organise les inventaires des produits en magasin (planning, recrutement de personnels, ...)
- Coordonne et manage l'activité d'une équipe.
- Suit et organise le développement des compétences du personnel (formation continue, entretien annuel, ...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé de cette licence a des connaissances en comptabilité, logistique, gestion de l'information, techniques commerciales, droit et anglais appliqués à la distribution et a acquis les capacités et compétences nécessaires pour :

- manager une équipe,
- animer et gérer un point de vente
- assurer le marketing, le merchandising et la gestion des rayons d'un commerce

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Grande distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les diplômés de cette licence occupent des postes de manager de rayon, de manager caisse ou chef des ventes

dans la grande, moyenne ou petite distribution

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

50 % d'enseignants et 50 % de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jurys composé d'enseignants et de professionnels conformément aux textes

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21257/>