

Commerce et distribution

RNCP25063 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 311
Code(s) ROME	D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

<http://www.u-pec.fr>

Université Paris-Est Marne-La-Vallée (UPEM)

<http://www.u-pem.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

2 parcours type :

- Management de rayon DistriSup (UPEC)
- Management du point de vente (UPEM/UPEC)

Parcours Management de rayon DistriSup (UPEC)

L'objectif de la Licence professionnelle Commerce et Distribution parcours management de rayon (DistriSup) est de former des étudiant(e)s, par la voie de l'apprentissage, aux fonctions de chef de rayon dans les enseignes de la grande distribution à la fois généralistes et spécialistes et aux métiers de management dans la grande distribution.

Parcours Management du point de vente (UPEM/UPEC)

L'objectif de la Licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours Management du point de vente en apprentissage est de former aux métiers de l'encadrement en magasin de petite et moyenne surface : vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers. A terme une évolution vers des fonctions opérationnelles dans des magasins plus grands ou pour un ensemble de petits magasins, ils sont également évolutifs vers le poste de directeur adjoint ou directeur de magasin selon les enseignes.

A ce titre, la Licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours Management du point de vente s'inscrit dans le fait qu'elle se réalise obligatoirement en alternance au sein d'un point de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Parcours Management de rayon DistriSup (UPEC)

A l'issue de la Licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours management de rayon (DistriSup), le diplômé est capable de :

- Gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande surface
- Sélectionner et motiver leur équipe
- Optimiser les approvisionnements, la mise en rayon, la vente et suivre les performances du rayon
- Comprendre et évaluer les possibilités du marché

- Évoluer en magasin vers les postes de chef de groupe, chef de département, chef de secteur et par la suite avoir la responsabilité complète d'un point de vente
- Evoluer vers les achats, le marketing, les ressources humaines, le contrôle de gestion ou la finance, en France ou à l'étranger.

Parcours Management du point de vente (UPEM/UPEC)

A l'issue de la Licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours Management du point de vente, le diplômé est capable de :

- Gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande surface
- Sélectionner et motiver leur équipe
- Optimiser les approvisionnements, la mise en rayon, la vente et suivre les performances du rayon
- Comprendre et évaluer les possibilités du marché
- Évoluer en magasin vers les postes de chef de groupe, chef de département, chef de secteur et par la suite avoir la responsabilité complète d'un point de vente
- Evoluer vers les achats, le marketing, les ressources humaines, le contrôle de gestion ou la finance, en France ou à l'étranger.

Ce professionnel est capable de :

- récolter et analyser des données chiffrées
- Approfondissement et maîtrise du marketing de la distribution
- Compréhension des mécanismes du choix du point de vente par le client et des déterminants de sa fidélisation
- Elaborer des outils de pilotages en gestion des ressources humaines afin de savoir et pouvoir gérer une équipe
- Maîtriser des outils de la communication
- Connaissance précise de l'environnement de l'entreprise d'accueil et capacité à définir et traiter une problématique liée à la gestion d'un point de vente
- Mettre en application les outils pédagogiques, acquérir la culture d'entreprise et favoriser l'insertion professionnelle à l'issue de la licence

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Distribution (Moyennes et petites surfaces, magasins de détail, sites de e-commerce...)
- Logistique (centrale d'achat, grande distribution,...)
- Achats
- Marketing

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager (chef) de rayon
- Chef de département en grande distribution, de groupe en grande distribution, de secteur distribution, de département en grande distribution, d'espace culturel en grande distribution
- Responsable adjoint / adjointe de magasin de grande distribution, de réseau de la distribution, des ventes de la distribution,
- Directeur/directrice de magasin de grande distribution, de réseau de la distribution, de zone de la distribution, d'enseigne de la grande distribution
 - Acheteur / Acheteuse de produits de distribution
- Responsable Univers la logistique de la 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) Très faible (1/5)

Facteurs principaux	Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 750 €
Familles professionnelles (FAP)	R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	1 598
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Les apprentis doivent être âgés de moins de 26 ans et de nationalité française.

Les candidats étrangers doivent être titulaires d'un permis de travail dont la validité couvre la période de formation.

L'admission dans un cycle d'apprentissage repose sur une double sélection, par l'IUT sur critères pédagogiques, et par l'entreprise selon ses propres critères d'embauche.

Rythme de l'apprentissage : une semaine à l'IUT et deux semaines en agence.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Cette formation est accessible via :

- la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-906 du 23 août 1985)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique.

- la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation.

Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iutsf.u-pec.fr/>

UPEC

UPEM

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25063/>