

Commerce spécialité : Management et distribution : management de rayons de produits agricoles, horticoles et agroalimentaires

RNCP6509 · RNCP · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université d'Angers

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Prendre en charge de la gestion complète d'un rayon ou d'un secteur ou d'un magasin de distribution de produits agricoles, horticoles ou agroalimentaires. Optimiser la gestion économique et commerciale de ce rayon, ce secteur ou ce magasin, tant au niveau des commandes et achats, de la gestion des stocks que par l'utilisation des techniques de merchandising, de promotion et de conseil des produits-

Manager une équipe de vente en magasin

COMPÉTENCES ATTESTÉES

situer un produit par rapport à sa filière et ses modes de distribution, utiliser les techniques commerciales de la distribution de produits agricoles ou agroalimentaires dans le respect de la réglementation-

utiliser les techniques de gestion permettant d'optimiser le résultat économique d'un rayon-assurer le management de l'équipe et l'organisation du travail, de la réception produit jusqu'au client-

inscrire son équipe dans la dynamique de gestion des ressources humaines de l'entreprise, dans le cadre de la législation du travail-

situer une entreprise dans son environnement économique, social, réglementaire-

appréhender le fonctionnement global d'une entreprise -

tenir une conversation en anglais-

exploiter et synthétiser une documentation-maîtriser une situation de communication professionnelle-

être capable de cerner correctement une question à résoudre et choisir une méthode adaptée-anticiper sur un projet et le planifier-Savoir élaborer un projet et conduire une étude approfondie sur un sujet concret -

évaluer ses propres compétences professionnelles et ses capacités relationnelles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

produits d'agro-fouritures

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Cadre de l'exploitation des magasins de vente (chef de département ou de secteur, category manager, directeur de

centre de profit) Chef de produit, acheteur du commerce

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

oui

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

non

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6509/>