

LICENCE PRO - COMMERCE & DISTRIBUTION MANAGEMENT DE RAYON DISTRISUP

📍 SÉNART



Cette licence fait partie du réseau DistriSup fruit du partenariat entre les plus grandes enseignes de la distribution (CARREFOUR, AUCHAN, CASINO, MÉTRO, CONFORAMA, LIDL, MAISON DÉPÔT...) et 18 universités françaises.

Cette formation a reçu en 2016 le 1^{er} prix AEF Universités dans la catégorie formation/insertion.

CONDITIONS D'ADMISSION :

- > Avoir moins de 30 ans,
- > Être diplômé d'un BAC + 2

• Formation en alternance

- > Par la voie de l'apprentissage

• Rythme de l'alternance : En moyenne, 3 semaines entreprise/3 semaines IUT.

• Comment candidater en ligne ?

- > En ligne sur le site :

<https://canel.iutsf.org> à partir du 1^{er} février.

Le candidat n'a pas à rechercher d'entreprise d'accueil. L'IUT propose les enseignes partenaires localement du réseau DistriSup. L'admission repose sur une **double sélection** par l'IUT sur critères universitaires et par l'entreprise selon ses propres critères d'embauche.

- > **Recrutement sur dossier et entretien** avec les services ressources humaines des entreprises partenaires.
- > **Date limite de retour des dossiers :** vendredi 24 mai 2019.
- > **Journée de recrutement / jobdating :** mardi 11 juin 2019.

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation DistriSup permet à l'étudiant de bénéficier à la fois d'une formation uni-

versitaire de qualité et d'une expérience professionnelle significative au sein de son entreprise d'accueil.

La formation théorique inclut **600 heures de cours et TD + 100 heures de projet tutoré.**

Elle s'articule autour des trois domaines fondamentaux du management commercial : **le commerce, la gestion et le management.**

La formation pratique est réalisée au cours de six périodes en entreprise.

LES + DE LA FORMATION

- > **Formation de référence** dans ce secteur d'activité pour former des managers commerciaux.
- > **Dynamique et puissance** du réseau national DistriSup.
- > **Implication forte d'intervenants professionnels** dans le cursus.
- > **Triple accompagnement de l'étudiant** par un tuteur universitaire, un tuteur professionnel et un RH enseigne.
- > Organisation de **jeux entreprise** et **Challenges inter centres DistriSup.**
- > Organisation chaque année d'un **séjour études à l'étranger** (Chicago juin 2018, Londres mai 2019) pour découvrir les derniers concepts et spécificités marketing des distributeurs anglo saxons.



FI / FA / FC

* FI : Initiale / FA : Alternance / FC : Continue



Cette formation est classée parmi les meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG) depuis 2009.



PARTENARIATS :

Formation intégrée dans le réseau national DistriSup management



lp.distrisup@iutsf.org



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

APRÈS LA LICENCE PRO:

• Débouchés professionnels

- > Managers de rayon, > Chefs de secteur, > Directeur de point de vente

Possibilités d'évolution également vers des postes fonctionnels au sein de directions des enseignes (marketing, achats, logistique, RH) en France ou à l'étranger...

CONTACTS :

Directrice des études : Claire Borrelly

claire.borrelly@u-pec.fr

Assistante pédagogique : Noria Tanne

Tél. : 01 64 13 44 99

Rue Georges Charpak 77567 Lieusaint Cedex

lp.distrisup@iutsf.org



Contenu pédagogique

MATIÈRES	COMPÉTENCES	NB HEURES
▲ UE 1 : FONCTION GESTION		200
> Gestion comptable et financière		70
> Logistique	● Acquérir les fondements de la gestion des flux physiques et informationnels.	40
> Gestion de l'information		30
> Droit de la distribution	● Savoir récolter et analyser des données chiffrées.	30
> Anglais		30
▲ UE 2 : FONCTION COMMERCE		205
> Distribution et e-commerce		30
> Marketing du distributeur	● Approfondir et maîtriser le marketing de la distribution.	70
> Techniques commerciales et de négociation	● Comprendre les mécanismes du choix du point de vente par le client et les déterminants de sa fidélisation.	45
> Merchandising		60
▲ UE 3 : FONCTION MANAGEMENT		195
> Développement personnel et culture		30
> Gestion et animation d'équipe	● Donner les outils de pilotage en gestion des ressources humaines afin de savoir et pouvoir gérer une équipe.	70
> Prise de décision et pilotage		30
> Droit social	● Maîtriser les outils de la communication.	30
> Jeu d'entreprise		35
▲ UE 4 : PROJET TUTEURÉ		100
▲ UE 5 : APPRENTISSAGE - PÉRIODE EN ENTREPRISE		

TÉMOIGNAGE :

Matthieu - Manager des ventes EPCS (electro Photo ciné son) dans l'enseigne CARREFOUR

" Après un BTS en action commerciale, je souhaitais travailler comme manager dans le secteur de la grande distribution. J'ai tout de suite accroché à l'offre proposée par Distrisup : avoir un salaire pendant la formation grâce à l'alternance et accéder à un emploi dans la distribution une fois le diplôme obtenu. Je n'ai pas été déçu, beaucoup des cours étaient assurés par des intervenants de haut niveau issus de l'entreprise et, à l'issue de la formation, j'ai été recruté comme stagiaire manager dans l'entreprise où j'effectuais mon alternance. Un an plus tard, je suis devenu responsable des ventes, avec une équipe de 18 vendeurs sous ma responsabilité. De quoi assouvir ma passion pour les produits de haute technologie et mon plaisir d'être au contact direct de la clientèle ! "