MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Licence Professionnelle - Commerce & Distribution

Site de FONTAINEBLEAU

ÉDITO

Cette formation a pour objet de vous préparer aux métiers de l'encadrement en magasin en partenariat avec des Grandes Surfaces Spécialisées et des enseignes de restauration.
Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente et gestion d'un rayon sont le quotidien de ces métiers.
À terme, ils offrent de belles évolutions de carrière vers le poste de Directeur Adjoint ou Directeur de Magasin selon les enseignes.

Organisation de la formation

La formation comporte 450 heures de cours td + 100 heures de projet tutoré.
- Périodes d'enseignement à l'IUT : 18 semaines,
- Périodes en entreprise : 34 semaines dont 5 semaines de congés payés.

Les + de la formation

Une formation théorique autour de 3 pôles

- savoir gérer,
- savoir vendre,
- savoir manager.

Une formation pratique

Le parcours d'alternant fait l'objet d'un double encadrement entre le tuteur entreprise (le maître d'alternance), le tuteur pédagogique et l'alternant. À cela s'ajoute :
- Des périodes en entreprise déterminées en fonction d'un calendrier précis ;
- Un tableau de bord consignant toutes les actions réalisées au sein de l'entreprise ;
- Des missions définies par le maître d'alternance (salarié de l'enseigne accueillant l'alternant) qui veille à leur bon déroulement ;
- Des visites de suivi en entreprise assurées par les tuteurs pédagogiques.
- Une pédagogie innovante : business games, retail tours, projet transversal de création d'entreprise, conférences professionnelles, mises en situation.

Après la licence pro

Débouchés professionnels

Ils sont nombreux et offrent de vrais tremplins dans l'univers du Commerce et de la Distribution : de managers de rayon à responsable adjoint et directeur de point de vente.

PARTENARIATS

Décathlon, McDonald's, Castorama, Flunch, C&A
La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les meilleures au Classement Eduniversal des formations bachelors en négociation, vente, commerce.

FONTAINEBLEAU

FA : Alternance / FC : Continue
lpmpvf@iutsf.org

CONDITIONS D'ADMISSION

- *Être diplômé d'un BAC+2,*
- *Admission sur dossier + entretien,*

Alternance uniquement

Un partenariat étroit avec les entreprises :
- *Forte implication des intervenants professionnels dans la formation,*
- *Possibilité d'intégrer la formation avec toute enseigne physique, partenaire ou non, sous condition de validation des missions par le responsable de formation.*

Rythme de l'alternance : 3 jours à l'IUT / 1,5 semaine entreprise

Comment candidater en ligne ?

- *Sur le site https://canel.iutsf.org à partir de début février.*
- *Date limite de retour des dossiers : 30 juin*
- *Journée de speed dating et de recrutement : courant avril*

Contenu pédagogique

Contenu de la formation

Savoir gérer

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Logistique d'approvisionnement
- Droit de la consommation et de la concurrence
- Informatique
- Gestion de projet

Savoir vendre

- Connaissance de la distribution et e-commerce
- Comportement du consommateur et Expérience client
- Merchandising
- Vente et relations clients
- Droit de la distribution

Savoir manager

- Management des équipes
- Stratégie et marketing du distributeur
- Droit social
- Anglais commercial
- Expression et méthodologie

UE 4 - Compétences professionnelles - 1

- Projet tutoré

UE 5 - Compétences professionnelles - 2

- Rapport d'activité

Total

Témoignages

Warfae Laqbaqbi - responsable parfums au SEPHORA des Champs Elysées

« Après mon BTS, je voulais poursuivre mes études tout en mettant un pied dans l'entreprise. J'ai été séduite par cette licence en alternance car j'avais déjà fait un stage dans l'univers de la beauté et je savais que cet environnement allait me plaire. Le contenu théorique et pratique de la formation était vraiment bien adapté au métier auquel elle préparait : lors des périodes en magasin, j'ai souvent retrouvé des cas concrets de problématiques déjà étudiées en cours. J'ai été embauchée à l'issue de cette formation qui a vraiment été un tremplin pour le poste de responsable parfums que j'occupe aujourd'hui. Travailler dans l'univers du parfum réserve tous les jours des surprises, on découvre régulièrement les nouvelles fragrances de grandes marques prestigieuses ou de petits fabricants confidentiels qu'on a ensuite le plaisir de présenter à la clientèle.»

UPEC UNIVERSITÉ PARIS-EST CRÉTEIL | IUT SENART FONTAINEBLEAU

Retrouvez toutes les informations de la formation sur http://www.iutsf.u-pec.fr

CONTACTS

Responsable de la formation : Claire BORRELLY

Assistante pédagogique : Nicole Schneider
01 60 74 68 21

Route Forestière Hurtault / 77300 Fontainebleau