

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2021/2022

**DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE PROFESSIONNELLE
COMMERCE – DISTRIBUTION**
PARCOURS MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Arrêté d'accréditation du Ministère de l'éducation Nationale, de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
(En attente de publication)

Fiche RNCP n°29740
Code diplôme apprentissage n°2503122U



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

01

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05

PROGRAMME DE
LA FORMATION



OBJECTIFS

La Licence Professionnelle Commerce et Distribution parcours Management du Point de Vente est le résultat de demandes formulées notamment par de très nombreuses entreprises. Toutes ces entreprises expriment le souhait de pouvoir recruter des étudiants formés plus spécifiquement aux exigences et spécificités de la fonction distribution et gestion de point de vente, et capables d'assurer des postes à responsabilité. Ce souhait fort correspond à des besoins de recrutements importants sur une zone régionale et nationale.

- Préparer des spécialistes aux fonctions commercialisation et distribution des entreprises
- Former à des fonctions de responsabilité tant au niveau de la gestion d'un centre de profit qu'au niveau de fonctions de distribution, dans les secteurs de l'industrie, de la grande distribution, de la distribution spécialisée et du commerce en général
- Accroître des capacités d'autonomie pour des métiers qui exigent une très forte implication et une très grande réactivité.
- Rendre opérationnels des responsables qualifiés, capables d'assurer le suivi et le développement de performances commerciales de points de vente ou de parties de point de vente, et également capables de former, dynamiser et promouvoir une équipe de collaborateurs.

COMPÉTENCES

- Vendre et fidéliser : en comprenant le comportement du consommateur ; en décelant les besoins clients ; en élaborant un argumentaire produit / service ; en maîtrisant les éléments fidélisant ; en créant un programme de fidélisation.
- Développer le point de vente : en maîtrisant les techniques de merchandising ; en maîtrisant les spécificités des services ; en gérant les approvisionnements et les stocks ; en gérant un compte de résultat ; en animant une équipe de collaborateurs.
- Développer une stratégie de distribution : en maîtrisant les techniques d'études du marché de la zone de chalandise ; en connaissant le Droit de la Distribution ; en identifiant les stratégies de distribution.



MÉTIERS VISÉS

- Responsable Univers
- Manager de petite unité
- Responsable de franchise
- Animateur de vente
- Conseiller en clientèle
- Manager de rayon
- Responsable merchandising

CODES ROME :

D1501 : Animation de vente

D1503 : Management/ Gestion de rayon produit non-alimentaire

D1506 : Marchandisage

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les emplois occupés par les diplômés de Licence Professionnelle Commerce-Distribution le sont dans des secteurs variés tels que ceux des enseignes de distribution spécialisée, distribution alimentaire, franchises, indépendants mais aussi d'autres types d'entreprises types PME ou bien encore l'industrie. Les diplômés occupent ces emplois sur l'ensemble du territoire

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-commerce-et-distribution>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

du 15/02/2021 au 02/04/2021 sur l'interface E-candidat :
<https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.

Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2)

DURÉE ET DATES

De septembre 2021 à septembre 2022

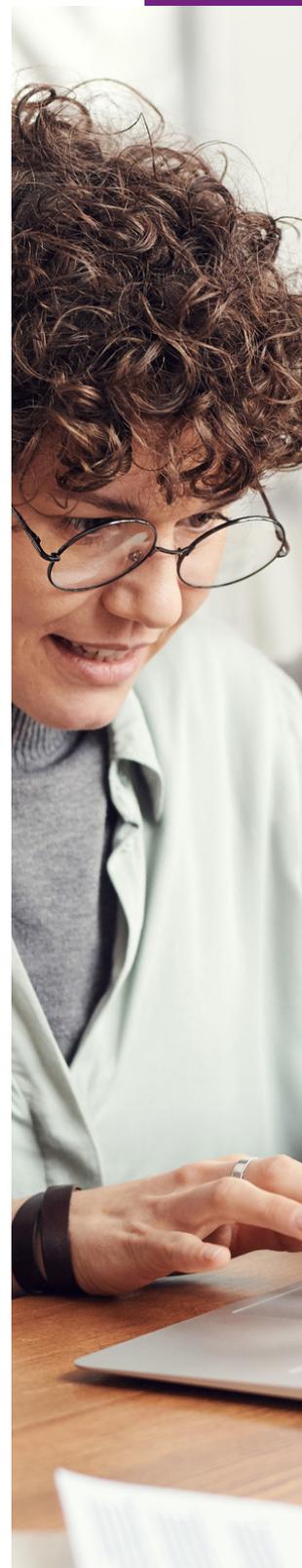
390 heures de présence universitaire + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur)

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)





COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...)** : 5070€ (13€/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 5070€ (13€/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 - Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 180€ (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)
(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2021/2022, ils seront connus en juillet 2021.)

CONTACTS

- Responsable pédagogique :
Lionel Colombel – Maître de Conférences / lionel.colombel@uca.fr

- Scolarité : scola.iae@uca.fr
- Formation continue : fc.iae@uca.fr
- Alternance : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

Semestre 1 : 200 heures – 30 ECTS		H Cours	Modalités d'examen	ECTS
UE 1 : Relations Ventes	<ul style="list-style-type: none"> Techniques de négociation 	20h 20h	EvC	6
UE 2 : Environnements Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Gestion de production, approvisionnements, logistique. Informatique 	40h 20h 20h	EvC EvC	6
UE 3 : Management du Point de Vente	<ul style="list-style-type: none"> Merchandising – Concept Store Marketing des services du Point de Vente Comptabilité, Contrôle de gestion appliqué au Point de Vente Management et Animation d'équipes du Point de Vente Anglais du commerce - S1 	140h 45h 25h 28h 28h 14h	EvC EvC EvC EvC EvC	18
Semestre 2 : 190 heures – 30 ECTS		H Cours	Modalités d'examen	ECTS
UE 4 : E-Commerce	<ul style="list-style-type: none"> E-Marketing Identité numérique 	40h 20h 20h	EvC EvC	3
UE 5 : Gestion de la Relation Client	<ul style="list-style-type: none"> Politique relationnelle et fidélisation Comportement du consommateur 	40h 20h 20h	EvC EvC	3
UE 6 : Management des Environnements du Point de Vente	<ul style="list-style-type: none"> Analyse du marché de la Zone de Chalandise Stratégies de Distributeurs Environnement Multicanal Management de la performance commerciale des univers marchands Anglais du commerce – S2 	110h 26h 28h 21h 21h 14h	EvC EvC EvC EvC EvC	6
UE 7 : Actions professionnalisantes	<ul style="list-style-type: none"> Projet tutoré 	-	M et S	9
UE 8 : Actions professionnalisantes	<ul style="list-style-type: none"> Alternance 		M et S	9

Sous réserve de modification pour nécessité pédagogique.

EvC : évaluation continue ; Evt : évaluation terminale ; E : écrit ; M : mémoire ou rapport ; S : soutenance



“
*Parce que l'excellence ne s'achète pas.
Elle se construit à l'IAE Clermont
Auvergne School of Management !*
”

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



[/school/iae-auvergne-school-of-management/](#)



<https://iae.uca.fr/>



[/IAEAuvergne](#)



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne

#ESPRIT
IAE