

Licence Professionnelle

COMMERCE

DISTRIBUTION



Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION

Semestre 1

UE	Intitulés	Nombre d'heures	ECTS	Modalités examen
UE 1	Commercialisations des biens et services Analyse du marché de la zone de chalandise (28 heures) Marketing des services (28 heures) Négociation commerciale - Gestion et Animation de la relation commerciale du point de vente (35 heures) Anglais du commerce et de la vente-S1 (14 heures)	105	12	CC
UE 2	Gestion du point de vente Merchandising (42 heures) Comptabilité et contrôle de gestion (28 heures) Comportement du consommateur (14 heures) Gestion des ressources humaines (14 heures)	98	15	CC
UE 3	Actions professionnalisées 1 Alternance ou projets tuteurés		3	Rapport + Soutenance
		203	30	

Semestre 2

UE 4	Développement commercial du Point de Vente Politique relationnelle et fidélisation (21 heures) Management et animation d'équipe (28 heures) Management des indicateurs de performance commerciale du point de vente (28 heures)	77	6	CC
UE 5	Stratégies de distribution Anglais du commerce et de la vente-S2 (14 heures) Stratégies de distributeurs et Environnement Multi canal (49 heures) Communication - Promotion des ventes (21 heures)	84	6	CC
UE 6	Environnements juridique du commerce Droit de la distribution (14 heures) Droit de la consommation (14 heures) Simulation de gestion (jeu d'entreprise) (28 heures)	56	9	CC
UE 7	Actions professionnalisées 2 Alternance ou projets tuteurés Alternance ou stage en entreprise		9	Rapport + Soutenance
		217	30	

Licence Professionnelle : Parcours **COMMERCE DISTRIBUTION** IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM)

1. PRESENTATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
RESPONSABLE	Mr Lionel COLOMBEL, <i>Docteur Sciences de Gestion (France) ; Ph.D. Administration (Canada)</i> IAE Auvergne – Ecole Universitaire de Management (EUM) 11 bvd Charles de Gaulle 63000 Clermont-Ferrand Mail : lionel.colombel@uca.fr
CONTACTS ADMINISTRATIFS	- FORMATION INITIALE : Beatrice ARZEL - 04 73 17 78 31 – beatrice.arzel@udamail.fr - FORMATION CONTINUE : Morgane BOURDASSOL - 04 73 17 77 67 - morgane.bourdassol@udamail.fr
OBJECTIFS DE LA FORMATION	La Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION est le résultat de demandes formulées notamment par de très nombreuses entreprises. Toutes ces entreprises expriment le souhait de pouvoir recruter des étudiants(es) formés(es) 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. Il s'agit de : ➤ 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 forte réactivité. ➤ rendre opérationnels des responsables qualifiés(es), 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 (trices). Cette formation de Licence professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION vise le développement des potentiels en vue d'intégrer des métiers et de les faire évoluer en fonction des besoins des entreprises.
ORGANISATION DE LA FORMATION	La Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION est une formation en un an. Les cours commencent mi-septembre pour se terminer fin mars. Les étudiants effectuent un stage de fin d'études, de 12 à 16 semaines. Le stage est obligatoire en Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION. La formation se décompose en deux semestres. Les étudiants sont évalués tout au long de l'année sous le régime d'examen du contrôle continu, incluant obligatoirement

	plusieurs notes pour chaque élément constitutif (EC) d'une unité d'enseignement (UE). Les modalités retenues (travaux individuels ou de groupe, écrits, oraux) sont communiquées avant chaque cours aux étudiants et dépendent de la matière et des intervenants, universitaires et professionnels. Le jury, composé de 3 enseignants-chercheurs permanents et d'un professionnel d'entreprise, intervenus dans la formation, se réunit à l'issue de chaque semestre. Il valide la formation suivie par l'étudiant et délivre les crédits ECTS correspondants.
LIEN POUR LES ECHANGES INTERNATIONAUX	Le Service des Relations Internationales de l'EUM, aide les étudiants (es) dans leur recherche de stage à l'étranger et les accompagnent dans les modalités administratives (traduction, rédaction des conventions...)
CONDITIONS DE CANDIDATURE	☐ score SIM ☐ CLES ☐ TOEIC
PRE-REQUIS	Par définition, la Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION s'adresse aux personnes ayant une très forte motivation à s'intégrer professionnellement dans un processus évolutif et de qualité. Pour les personnes en contexte de formation continue, le but est à la fois de valider l'expérience acquise et de compléter leur portefeuille de compétences, en lien avec les évolutions de leur projet professionnel.

2. COMPETENCES, METIERS, POURSUITES D'ETUDES

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES	Sur la base de solides connaissances théoriques et pratiques : Autonomie, rigueur, travail en équipe, management d'activités.
ENTREPRISES & SECTEURS D'ACTIVITES	Les emplois occupés par les diplômés (es) de la 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 ; ce sur l'ensemble du territoire national.
LES METIERS VISES	La Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION ouvre vers des missions commerciales variées : - Assistant Responsable Univers - Manager de petite unité - Responsable de franchise - animateur de vente - Conseiller en clientèle - Assistant Chef de rayon - Responsable merchandising - autres...
POURSUITE D'ETUDES	☐ M1 ☐ M2 (précisez les parcours possibles au sortir du M1) ☐ Doctorat
INSERTION PROFESSIONNELLE	L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA) http://www.uca.fr/formation-/insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/

3. STAGE ET ALTERNANCE

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
STAGE	Stage obligatoire de 12 à 16 semaines maximum .
OUVERT EN ALTERNANCE	☒ Oui ☐ Non
PERIODE D'ALTERNANCE	En cours de détermination.
TYPE DE CONTRAT	☒ Contrat de professionnalisation

4. COMMUNICATION

INTITULE DU CHAMP	INFORMATIONS
CONDITIONS D'ACCES, CANDIDATURE	La formation est ouverte au titre de la formation initiale et de la formation professionnelle continue. Elle s'adresse aux jeunes diplômés(es) de l'enseignement supérieur ainsi qu'aux cadres d'entreprises désireux (ses) de progresser dans leur carrière. A titre indicatif : ➤ BTS tertiaires : Management des unités commerciales, Négociation et relation client, Commerce international, Tourisme, Immobilier, autres... ➤ BTS et DUT autres : certaines formations du domaine agricole (ex : BTSA Analyse et Conduite d'Exploitation) ou du domaine industriel peuvent correspondre dans le cas d'étudiant(es) désireux (ses) d'occuper des postes dans des secteurs de distribution spécialisée (ex : jardinerie, animalerie, équipement de la maison, équipements industriels, parfumeries, cosmétiques, etc...) ➤ DUT tertiaires : Techniques de commercialisation, Gestion et administration des entreprises ➤ Licence 2ème année : L2 Gestion, Economie ; étudiant(es) qui ont un projet professionnel et qui souhaitent une insertion professionnelle qui couvre les débouchés de la Licence professionnelle. Une présélection est faite sur dossier. Les candidats(es) retenus(es) peuvent être auditionnés(es) par un jury composé d'universitaires et de professionnels. Cette formation est ouverte d'une part à des étudiant(es) ayant interrompu leurs études depuis 2 ans, et d'autre part à des salariés(es) désirant compléter leur formation personnelle ou professionnelle. Ceux-ci peuvent bénéficier, en outre, des dispositifs de la Validation des Acquis Professionnels et de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).
LES + DE LA FORMATION	Cette formation est proposée par l'IAE Auvergne qui est une École Universitaire de Management (EUM) , membre du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises (IAE) existant en France.

	Il existe une professionnalisation des étudiant(es) accrue dans cette Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION. Le programme de Licence Professionnelle COMMERCE DISTRIBUTION offre un niveau de spécialisation très élevé via l'intervention de nombreux (ses) professionnels (les) très qualifiés (es), des applications terrains et par ailleurs via l'intervention d'enseignants (es) chercheurs (es) reconnus (es) dans leurs domaines. Le nombre d'étudiant(es) est limité et offre ainsi des conditions optimales pour chaque étudiant(e). L'existence d'un stage obligatoire, d'un minimum de 12 semaines, en fin de deuxième semestre est également un élément important permettant de renforcer la capacité des diplômés (es) à s'insérer professionnellement. La reconnaissance de la qualité du diplôme par le monde professionnel ajouté à un secteur COMMERCE DISTRIBUTION, en expansion se traduit par des offres d'emploi nombreuses.
--	---