DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

Licence professionnelle Commerce et distribution

Composante
Institut d'Administration des Entreprises

Langue(s) d'enseignement
Français

Parcours proposés

- DistriSup management

Présentation

La Licence Professionnelle Commerce et Distribution est composée d'un seul parcours, le parcours DistriSup Management.

Formation avec accès santé : Non

Parcours éligible au dispositif AGIL : Non

Objectifs

Évaluer les stratégies des enseignes. Maîtriser les bases de la gestion comptable et financière. Appliquer le droit de la distribution. Communiquer en anglais. Identifier et analyser les stratégies des distributeurs. Appliquer les stratégies marketing : 4p, e-marketing, stratégie cross et omnicanal. Optimiser le merchandising d'un rayon. Gérer et animer une équipe. Respecter les règles juridiques en droit du travail. Enrichir des analyses théoriques par des applications managériales.

Compétences acquises

Animer une équipe, se positionner comme manager
Promouvoir la dynamique commerciale d'un espace de vente

Piloter et gérer un rayon, contrôler les marges et les rotations de stock
Analyser son environnement et prendre des décisions

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

427 heures de cours (12,2 semaines) + 39,8 semaines en entreprise

Voir calendrier de la formation. Les semaines de cours sont réparties de septembre à juin (2 semaines par mois de septembre à novembre / 1 semaine par mois de janvier à juin).

Admission

Conditions d'accès

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 janvier 2024

Candidature à déposer sur la plateforme "e-candidat" de l'Université de Bourgogne

Modalités de candidatures

Dossiers et entretiens

CV, lettre de motivation, CNI ou passeport, relevés de notes de l'ensemble du parcours universitaire, notes du baccalauréat

Attendus / Pré-requis

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë.
Travailler en équipe ainsi qu'en autonomie au service d'un projet.
Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Critères généraux d'examen des voeux / candidatures

La commission d'examen des dossiers étudiera la qualité du dossier sur l'ensemble du parcours universitaire (régularité et homogénéité des résultats). Une expérience professionnelle dans le secteur de la distribution sera particulièrement appréciée. La motivation du candidat, son expérience professionnelle, la qualité de son projet professionnel seront particulièrement étudiées.

Et après

Poursuite d'études

Master Marketing Vente parcours Management Stratégique de la Distribution

Débouchés professionnels

Responsable de rayon - manager dans le secteur de la distribution

Infos pratiques

Campus

Campus de Dijon

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 janvier 2024

Programme

DistriSup management

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
GÉRER UN RAYON D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL	Bloc de compétences						20
Gestion comptable et financière	Matière		28h				3
Logistique	Matière		14h				3
Gestion de l'information	Matière		21h				2
Droit de la distribution	Matière		21h				2
Anglais	Matière		21h				2
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3
DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON	Bloc de compétences						20
Connaissance de la distribution	Matière		28h				2
Marketing	Matière		21h				4
Gestion de la relation client	Matière		28h				3
Merchandising et Gestion du rayon	Matière		28h				3
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3
MANAGER SON ÉQUIPE	Bloc de compétences						20
Connaissance de soi et développement personnel	Matière		21h				2
Gestion et animation d'équipe	Matière		28h				3
Prise de décision et pilotage	Matière		28h				3
Droit social	Matière		21h				2
Jeu d'entreprise	Matière		14h				2
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 janvier 2024