



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



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

Master Marketing Vente parcours Management Stratégique de la Distribution

---

## 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

---

## Débouchés professionnels


Responsable de rayon - manager dans le secteur de la distribution

---

## Infos pratiques

---

### Campus

 Campus de Dijon



# Programme

## DistriSup management

|   | Nature              | CMI | CM  | TD    | TP | TER | ECTS |
|---|---------------------|-----|-----|-------|----|-----|------|
| <b>GÉRER UN RAYON D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL</b> | 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    |
| <b>DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON</b>       | 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    |
| <b>MANAGER SON ÉQUIPE</b>                               | 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    |