

IUT DE CRÉTEIL-VITRY

**LICENCE PROFESSIONNELLE**  
**EN ALTERNANCE**

Commerce et distribution

**Management**  
**du point**  
**de vente**



# LICENCE PROFESSIONNELLE

## Management du point de vente

### OBJECTIFS

- Connaître les spécificités de la gestion d'un point de vente
- Maîtriser les compétences -clés d'un manager de rayon ou de magasin : la gestion, la vente et le management ;
- Être capable d'identifier une problématique et d'y apporter des solutions.



### SPÉCIFICITÉS

- Diplôme universitaire de niveau BAC + 3 à vocation professionnelle, proposé en alternance en partenariat avec le CFA Sup 2000.
- **Rythme de l'alternance :** 2 semaines à l'IUT / 2 semaines en entreprise (périodes plus longues en décembre/janvier et juillet / août)
- **Calendrier pédagogique :** 600 heures de formation réparties de septembre à septembre.



### LES PLUS DE LA FORMATION

- Des conférences régulières assurées par des professionnels sur des problématiques de distribution
- Des visites de concept stores
- La préparation et l'inscription au TOEIC
- Un accompagnement personnalisé de son projet professionnel



Résolument orienté « insertion professionnelle », le programme privilégie autant les contenus théoriques que les approches pratiques à travers 5 unités d'enseignement, dont 2 unités professionnelles.

## PARTENAIRES ENTREPRISES

- CARREFOUR MARKET
- SIMPLY MARKET
- LEROY MERLIN
- NORAUTO
- CONFORAMA
- CASTORAMA
- KIABI
- C&A
- CAMAÏEU
- AUCHAN
- CALZEDONIA

# 5 UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

## UE 1

### Savoir gérer

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

## UE 2

### Savoir vendre

- Connaissance de la distribution et e-commerce
- Merchandising
- Comportement du consommateur
- Vente et Relations clients
- Droit de la distribution

## UE 3

### Savoir manager

- Management des équipes
- Organisation et Marketing des enseignes
- Droit social
- Anglais commercial
- Expression et méthodologie

## UE 4

### Projet tutoré

## UE 5

### Activité en entreprise

La licence professionnelle délivre 60 ECTS (European Credits Transfer System)





## DÉBOUCHÉS

---

Les titulaires de la licence professionnelle sont recrutés à des postes de :

manager  
de rayon

responsable  
adjoint de  
magasin

## PUBLIC CONCERNÉ ET CONDITIONS D'ADMISSION

■ Titulaires d'un Bac +2 (DUT, BTS, L2 validée, etc.) ou équivalent dans le cadre de la formation continue, obtenu dans le domaine tertiaire (Droit, Économie - gestion, Commerce, Comptabilité), disposant d'un bon bagage commercial et d'une expérience significative dans une entreprise de distribution.

L'admission dans un cycle en alternance repose sur une double sélection : par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise d'accueil selon ses critères d'embauche.

Pour les contrats d'apprentissage et de professionnalisation, les candidats doivent répondre aux conditions légales en vigueur.

**Pour la formation continue (salariés ou autres situations), contactez le service partenariats entreprises :**  
**pe-iutcv@u-pec.fr**  
**01 45 17 16 88**



## DES ANCIENS TÉMOIGNENT

---

### **Kelly – promo 2013**

« J'ai suivi un DUT TC pour intégrer la licence professionnelle MPDV. En alternance chez KIABI, j'ai été recrutée à l'issue de la formation comme Manager du rayon femme. »

### **Chrystelle – promo 2008**

« Après mon BTS, j'ai intégré la licence professionnelle en apprentissage chez Carrefour Market. Après avoir été en charge du remodeling des magasins Carrefour City et Carrefour Contact pendant plusieurs années, je suis aujourd'hui responsable du développement de l'offre chez Carrefour Proximité ».



#### **CONTACTS**

##### **Responsable de la formation**

Sandrine CADENAT  
sandrine.cadenat@u-pec.fr

##### **Secrétariat pédagogique**

Département Techniques de commercialisation  
lptc-iutcv@u-pec.fr  
01 45 17 19 25

##### **Scolarité IUT**

01 45 17 16 84 ▪ scol-iutcv@u-pec.fr

#### **INFORMATIONS - CANDIDATURES**

**iut.u-pec.fr**

CRÉTEIL