

MANAGEMENT DE RAYON DISTRISUP



LIEU DE FORMATION

• Sénart



Cette licence fait partie du réseau DistriSup, fruit du partenariat entre les plus grandes enseignes de la distribution (CARREFOUR, AUCHAN, CASINO, MÉTRO, CONFORAMA, LIDL, LEROY MERLIN, ALINÉA, ACTION...) et 17 universités françaises.

Cette formation a reçu le 1^{er} prix AEF Universités dans la catégorie formation/insertion.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans,
- Être diplômé d'un BAC+2

Formation en alternance

- Par la voie de l'apprentissage
- Rythme de l'alternance : en moyenne 1 semaine IUT/2 semaines entreprise.
- Rémunération très favorable de 80% du SMIC (charte partenaires DistriSup)

Comment candidater en ligne ?

- En ligne sur le site : <https://canel.iutsf.org> à partir du 1^{er} février.

Le candidat n'a pas à rechercher d'entreprise d'accueil. L'IUT propose les enseignes partenaires localement du réseau DistriSup. L'admission repose sur une double sélection par l'IUT sur critères universitaires et par l'entreprise selon ses propres critères d'embauche.

- Recrutement sur dossier et entretien avec les services ressources humaines des entreprises partenaires.
- Les résultats concernant les admissions en alternance dans les entreprises d'accueil sont communiqués dans les 48H aux étudiants.
- Dépôts des dossiers et journée de recrutement en avril 2024.
- Journée de recrutement le 26 avril 2024.

ORGANISATION

DE LA FORMATION

La formation DistriSup permet à l'étudiant de bénéficier à la fois d'une formation universitaire de qualité et d'une expérience professionnelle significative au sein de son entreprise d'accueil.

La formation théorique inclut 450 heures de cours et TD + 100 heures de projet tutoré. Elle s'articule autour des trois domaines fondamentaux du management commercial : le commerce, la gestion et le management. La formation pratique est réalisée au cours de six périodes en entreprise.

LES + DE LA FORMATION

- Formation de référence dans ce secteur d'activité pour former des managers commerciaux.
- Dynamique et puissance du réseau national DistriSup.
- Implication forte d'intervenants professionnels dans le cursus.
- Triple accompagnement de l'étudiant par un tuteur universitaire, un tuteur professionnel et un RH enseigne.
- Organisation de jeux entreprise et Challenges inter centres DistriSup.
- Organisation chaque année d'un séjour études à l'étranger (Chicago juin 2018, Chicago juillet 2020, Londres mai 2019) pour découvrir les derniers concepts et spécificités marketing des distributeurs anglo saxons.

APRÈS LA LICENCE PRO

Débouchés professionnels

- Managers de rayon,
 - Chefs de secteur,
 - Directeur de point de vente
- Possibilités d'évolution également vers des postes fonctionnels au sein de directions des enseignes (marketing, achats, logistique, RH) en France ou à l'étranger...

FA (Formation en Alternance) ✓

FC (Formation Continue) ✓

PARTENARIATS



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2023
LICENCES BACHELORS
ET GRANDES ÉCOLES

✓ Formation intégrée dans le réseau national DistriSup management



CONTACTS

Directrice des études

Claire BORRELLY
claire.borrely@u-pec.fr

Assistante pédagogique

Noria TANNE
Tél : 01 64 13 44 99
Rue Georges Charpak
77567 Lieusaint Cedex

lp.distriSup@iutsf.org
www.distriSup-formation.com



MANAGEMENT DE RAYON DISTRISUP



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Contenu de la formation	S5/S6	Heures	
UE1 Gestion			
Analyse financière appliquée au retail	S5	15	
Financement et business model du point de vente	S5	15	
Supply chain	S5	15	
Trade marketing	S5	15	
Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du Point de vente	S5	20	
Droit de la distribution	S5	18	
Droit de la concurrence	S5	12	
Business English	S5	13	
Retail English	S5	12	
UE2 Commerce			
Stratégies retail et e-commerce	S5	15	
Parcours expérience client	S5	40	
Négociation fournisseurs	S5	16	
Négociation en centrale d'achat	S6	14	
Stratégie des réseaux de distribution	S6	15	
Merchandising	S5	30	
UE3 Management			
Expression, communication et culture	S5	26	
Management des équipes	S5	45	
Prise de décision et pilotage	S6	30	
Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	S6	30	
Business Game	S6	14	
UE4 Projet tuteuré			
Création de la 1 ^{ère} implantation physique d'un pure player	S5/S6	140	
UE 4 Période entreprise	Période entreprise	S5-S6	0
Total		550	



TÉMOIGNAGES

Matthieu - Manager des ventes EPCS (Électro Photo Ciné Son) dans l'enseigne CARREFOUR

« Après un BTS en action commerciale, je souhaitais travailler comme manager dans le secteur de la grande distribution. J'ai tout de suite accroché à l'offre proposée par Distrisup : avoir un salaire pendant la formation grâce à l'alternance et accéder à un emploi dans la distribution une fois le diplôme obtenu. Je n'ai pas été déçu, beaucoup des cours étaient assurés par des intervenants de haut niveau issus de l'entreprise et, à l'issue de la formation, j'ai été recruté comme stagiaire manager dans l'entreprise où j'effectuais mon alternance. Un an plus tard, je suis devenu responsable des ventes, avec une équipe de 18 vendeurs sous ma responsabilité. De quoi assouvir ma passion pour les produits de haute technologie et mon plaisir d'être au contact direct de la clientèle ! »