

# MANAGEMENT DE RAYON DISTRISUP

📍 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...) et 17 universités françaises.

Cette formation a reçu en 2016 le 1<sup>er</sup> 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, 3 semaines entreprise/3 semaines IUT.
- **Comment candidater en ligne ?**
  - > En ligne sur le site : <https://canel.iutsf.org> à partir du 1<sup>er</sup> 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.
- > Date limite de retour des dossiers : vendredi 29 mai 2020.
- > Journées de recrutement / jobdating : vendredi 24 avril 2020  
vendredi 12 juin 2020.

## 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...



FI / FA / FC

\* FI : Initiale / FA : Alternance / FC : Continue



Cette formation est classée parmi les meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG) depuis 2009.



## PARTENARIATS :

Formation intégrée dans le réseau national Distrisup management



[lp.distrisup@iutsf.org](mailto:lp.distrisup@iutsf.org)



<http://www.iutsf.u-pec.fr/>

## CONTACTS :

Directrice des études : Claire Borrelly  
[claire.borrelly@u-pec.fr](mailto:claire.borrelly@u-pec.fr)  
Assistante pédagogique : Noria Tanne  
Tél. : 01 64 13 44 99  
Rue Georges Charpak 77567 Lieusaint Cedex  
[lp.distrisup@iutsf.org](mailto:lp.distrisup@iutsf.org)



## Contenu pédagogique

MATIÈRES	COMPÉTENCES	NB HEURES
<b>▲ UE 1 : FONCTION GESTION</b>		<b>140</b>
> Gestion comptable et financière		40
> Logistique		30
> Gestion de l'information	● Acquérir les fondements de la gestion des flux physiques et informationnels.	20
> Droit de la distribution	● Savoir récolter et analyser des données chiffrées.	30
> Anglais		20
<b>▲ UE 2 : FONCTION COMMERCE</b>		<b>160</b>
> Distribution et e-commerce		30
> Marketing du distributeur	● Approfondir et maîtriser le marketing de la distribution.	60
> Techniques commerciales et de négociation	● Comprendre les mécanismes du choix du point de vente par le client et les déterminants de sa fidélisation.	30
> Merchandising		40
<b>▲ UE 3 : FONCTION MANAGEMENT</b>		<b>150</b>
> Développement personnel et culture		25
> Gestion et animation d'équipe	● Donner les outils de pilotage en gestion des ressources humaines afin de savoir et pouvoir gérer une équipe.	45
> Prise de décision et pilotage	● Maîtriser les outils de la communication.	20
> Droit social		30
> Jeu d'entreprise		30
<b>▲ UE 4 : PROJET TUTEURÉ</b>		<b>100</b>
<b>▲ UE 5 : APPRENTISSAGE - PÉRIODE EN ENTREPRISE</b>		

### TÉMOIGNAGE :

Matthieu - Manager des ventes EPCS (electro 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 !"