



LICENCE PRO - COMMERCE ET DISTRIBUTION MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

📍 SAINT-MAURICE ET FONTAINEBLEAU

Cette formation a pour objet de vous préparer aux métiers de l'encadrement en magasin en partenariat avec des Grandes Surfaces Spécialisées.

Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente et gestion d'un rayon sont le quotidien de ces métiers.

À terme, ils offrent de belles évolutions de carrière vers le poste de Directeur Adjoint ou Directeur de Magasin selon les enseignes.

CONDITIONS D'ADMISSION

- > Être titulaire d'un BAC +2,
- > Admission sur dossier + entretien,

• Alternance uniquement

Un partenariat étroit avec les entreprises :

- > Contenu pédagogique de la formation défini avec les entreprises partenaires,
- > Forte implication des intervenants de ces entreprises dans les cours,
- > Périodes en magasin.

Possibilité d'intégrer la formation avec toute enseigne physique, partenaire ou non, sous condition de validation des missions par le responsable de formation.

• Rythme de l'alternance :

- > **Saint Maurice** : 1 semaine à l'IUT / 2 semaines entreprise
- > **Fontainebleau** : 3 jours à l'IUT / 1,5 semaine entreprise

• Comment candidater en ligne ?

- > En ligne sur le site : <https://canel.iutsf.org> à partir du 1^{er} février.
- > **Date limite de retour des dossiers** :
 - 30 mai (Saint-Maurice)
 - 30 juin (Fontainebleau).
- > **Journée de speed dating et de recrutement avec nos partenaires** : mardi 18 juin 2019

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation comporte 450 heures de cours et TD + 100 heures de projet tutoré.

- > **Périodes d'enseignement à l'IUT** : 18 semaines,
- > **Périodes en entreprise** : 34 semaines dont 5 semaines de congés payés.

LES + DE LA FORMATION

> Une formation théorique autour de 3 pôles :

- savoir gérer,
- savoir vendre,
- savoir manager.

> Une formation pratique

Le parcours d'alternant fait l'objet d'un double encadrement matérialisé à travers une plateforme interactive entre le tuteur entreprise (le maître d'alternance), le tuteur pédagogique et l'alternant. À cela s'ajoute :

- Des périodes en entreprise déterminées en fonction d'un calendrier précis ;
- Un tableau de bord consignait toutes les actions réalisées au sein de l'entreprise ;
- Des missions définies par le maître d'alternance (salarié de l'enseigne accueillant l'alternant) qui veille à leur bon déroulement ;
- Des visites de suivi en entreprise assurées par les enseignants de l'équipe pédagogique.
- Une pédagogie innovante : sorties pédagogiques, cohérences avec des managers professionnels, mises en situations professionnelles, projet de création d'entreprise.

APRÈS LA LICENCE PRO

• Débouchés professionnels

Ils sont nombreux et offrent de vrais tremplins dans l'univers du Commerce et de la Distribution : de managers de rayon à responsable adjoint et directeur de point de vente.



FI / FA / FC

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



La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les meilleures au Classement SMBG 2017-18 des formations bachelors en négociation, vente, commerce.



PARTENARIATS :

- Nature et Découvertes, la Grande Récré, Lagardère Travel Retail à Saint Maurice

Et Castorama, C&A, Décathlon, McDonald's, Flunch à Fontainebleau



Saint-Maurice :
lp.mpvs@iutsf.org
Fontainebleau :
lp.mpvf@iutsf.org



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

CONTACTS :

SAINT MAURICE – PARIS

Responsable de la formation :
Clément Amzallag
Secrétariat : Tel : 01 64 13 41 87
34-36 rue Georges Charpak
77567 Lieusaint Cedex

FONTAINEBLEAU

Responsable de la formation : Florence Drillon
Assistante pédagogique : Nicole Schneider
Tél. : 01 60 74 68 21
Route Forestière Hurtaut
77300 Fontainebleau



Contenu pédagogique

MATIÈRES	COMPÉTENCES	NB HEURES
▲ UE 1 : SAVOIR GÉRER		132
> Gestion comptable et budgétaire		24
> Contrôle de gestion		24
> Logistique d'approvisionnement.....		20
> Droit de la consommation et de la concurrence		24
> Informatique.....		20
> Gestion de projet		20
▲ UE 2 : SAVOIR VENDRE		154
> Connaissance de la distribution et e-commerce.....		30
> Comportement du consommateur		30
> Merchandising		26
> Vente et relations clients.....		42
> Droit de la distribution.....		26
▲ UE 3 : SAVOIR MANAGER		164
> Management des équipes		50
> Organisation et marketing des enseignes.....		31
> Droit social		23
> Anglais Commercial		30
> Expression et méthodologie		30
▲ UE 4 : COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES - 1		
> Rapport d'activité		
▲ UE 5 : COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES - 2		100
> Projet tutoré		
▲ TOTAL		550

TÉMOIGNAGE :

Warfae Laqbaqbi - Responsable parfums au Séphora des Champs Elysées

" Après mon BTS, je voulais poursuivre mes études tout en mettant un pied dans l'entreprise. J'ai été séduite par cette licence en alternance car j'avais déjà fait un stage dans l'univers de la beauté et je savais que cet environnement allait me plaire. Le contenu théorique et pratique de la formation était vraiment bien adapté au métier auquel elle préparait : lors des périodes en magasin, j'ai souvent retrouvé des cas concrets de problématiques déjà étudiées en cours. J'ai été embauchée à l'issue de cette formation qui a vraiment été un tremplin pour le poste de responsable parfums que j'occupe aujourd'hui. Travailler dans l'univers du parfum réserve tous les jours des surprises, on découvre régulièrement les nouvelles fragrances de grandes marques prestigieuses ou de petits fabricants confidentiels qu'on a ensuite le plaisir de présenter à la clientèle. "