

IAE CLERMONT AUVERGNE
SCHOOL OF MANAGEMENT



IAE

CLERMONT AUVERGNE
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE
2024/2025

**DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE
PROFESSIONNELLE
COMMERCE – DISTRIBUTION**
PARCOURS MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°29740



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



SOMMAIRE

01

OBJECTIFS

03

PRÉ-REQUIS

02

COMPÉTENCES

03

DURÉE ET DATES

02

MÉTIERS VISÉS

03

PUBLICS VISÉS

02

SECTEURS D'ACTIVITÉ

04

COÛT DE LA FORMATION

02

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR
DES DIPLÔMES

04

CONTACTS

03

DÉPÔT DES DOSSIERS
DE CANDIDATURE

05-06

PROGRAMME ET
CALENDRIER DE LA
FORMATION



OBJECTIFS

La Licence Professionnelle Commerce et Distribution parcours Management du Point de Vente est le résultat de demandes formulées notamment par de très nombreuses entreprises. Toutes ces entreprises expriment le souhait de pouvoir recruter des étudiant(e)s formé(e)s plus spécifiquement aux exigences et spécificités de la fonction Management et Gestion de point de vente, et capables d'assurer des postes à responsabilité. Ce souhait fort correspond à des besoins de recrutements importants sur une zone régionale et nationale.

- Préparer des spécialistes aux fonctions commercialisation et distribution des entreprises.
- Former à des fonctions de responsabilité tant au niveau de la gestion d'un centre de profit qu'au niveau de fonctions de distribution, et du Management d'Équipe, dans les secteurs de l'industrie, de la grande distribution, de la distribution spécialisée et du commerce en général (tous secteurs).

- Accroître des capacités d'autonomie pour des métiers qui exigent une très forte implication et une très grande réactivité.
- Rendre opérationnels des responsables qualifiés, capables d'assurer le suivi et le développement de performances commerciales de points de vente ou de parties de point de vente, et également capables de former, dynamiser et promouvoir une équipe de collaborateurs.

Cette formation de Licence Professionnelle Commerce et Distribution MANAGEMENT du POINT de VENTE, vise le développement des potentiels en vue d'intégrer des métiers et de les faire évoluer en fonction des besoins des entreprises, et ce en intégrant les évolutions notamment du e-commerce, du digital, des nouveaux consommateurs, des nouvelles tendances de consommation durable, et des nouvelles formes de Retail Concept Store.



COMPÉTENCES

- Vendre et fidéliser : en comprenant le comportement du consommateur ; en décelant les besoins clients ; en élaborant un argumentaire produit / service ; en maîtrisant les éléments fidélisant ; en créant un programme de fidélisation.
- Développer le point de vente : en maîtrisant les techniques de merchandising ; en maîtrisant les spécificités des services ; en gérant les approvisionnements et les stocks ; en gérant un compte de résultat ; en animant une équipe de collaborateurs.
- Développer une stratégie de distribution : en maîtrisant les techniques d'études du marché de la zone de chalandise ; en connaissant le Droit de la Distribution ; en identifiant les stratégies de distribution.

MÉTIERS VISÉS

- Responsable Univers
- Manager de petite unité
- Responsable de franchise
- animateur de vente
- Conseiller en clientèle
- Manager de rayon
- Responsable merchandising

CODES ROME :

D1501 : Animation de vente
D1503 : Management/ Gestion
de rayon produit non-
alimentaire
D1506 : Marchandisage

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les emplois occupés par les diplômés de Licence Professionnelle Commerce-Distribution le sont dans des secteurs variés tels que ceux des enseignes de distribution spécialisée, distribution alimentaire, franchises, indépendants mais aussi d'autres types d'entreprises types PME ou bien encore l'industrie. Les diplômés occupent ces emplois sur l'ensemble du territoire

ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-commerce-et-distribution>

DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface E-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études)

Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.

Merci de consulter régulièrement le site de candidature.

PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).



DURÉE ET DATES

Du 16/09/2024 au 05/09/2025

470 heures de présence universitaire (400h de cours et 70h de projet tutoré) + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur)

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...)** : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
 1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
 2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

Droits d'inscription universitaire

De l'ordre de 180 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)

CONTACTS

- Responsable pédagogique :

Lionel Colombel – Maître de Conférences / lionel.colombel@uca.fr

- **Scolarité** : scola.iae@uca.fr

- **Formation continue** : fc.iae@uca.fr

- **Alternance** : alternance-stages.iae@uca.fr

Équipe pédagogique :

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>



PROGRAMME DE LA FORMATION

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION parcours MANAGEMENT DU POINT DE VENTE SEMESTRE 1

n°UE	Intitulé UE	Intitulés Eléments constitutifs	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
1	RELATIONS VENTES	Techniques de négociations	6	20	12	8
2	ENVIRONNEMENT FOURNISSEURS	Gestion de production, approvisionnements, logistique	6	20	12	8
		Informatique		20	12	8
3	MANAGEMENT DU POINT DE VENTE	Merchandising - Concept Store	18	45	26	19
		Marketing des services du point de vente		25	20	5
		Comptabilité, Contrôle de gestion appliqué au point de vente		28	14	14
		Management et animation d'équipes du point de vente		28	28	
		Anglais du commerce S1		14		14
Total			30	200	124	76

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION parcours MANAGEMENT DU POINT DE VENTE SEMESTRE 2

n°UE	Intitulé UE	Intitulés EC	ECTS	Nombre d'heures étudiant		
				Total	CM	TD
4	MANAGEMENT DES ENVIRONNEMENTS DU POINT DE VENTE: E-COMMERCE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT	E-marketing	9	20	12	8
		Identité numérique		20	12	8
		Politique relationnelle et fidélisation		20	12	8
		Comportement du consommateur		20	12	8
		Analyse du marché de la zone de chalandise		26	20	6
		Stratégie de distributeurs		27	27	
		Environnement multicanal		21	21	
		Management de la performance commerciale des univers marchands		21	12	9
		Anglais du commerce S2		25		25
5	ACTIONS PROFESSIONNALISÉES : PROJET TUTORÉ	Projet Tutoré	9	70		
6	ALTERNANCE	Alternance	12			
Total			30	270	128	72



IAE

CLERMONT AUVERGNE

School of Management



“*Thinking global, acting local*”

RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae_clermont_auvergne



www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne



CLERMONT AUVERGNE
School of Management

#ESPRIT
IAE