



Licence professionnelle

Commerce et Distribution en alternance

Marketing et distribution des produits frais ou Marketing et distribution spécialisée

Numéro d'habilitation DGESIP : 20001163

Modalités de suivi de la formation :

- Niveau d'accès : titulaire d'un Bac + 2 ou équivalent
- Formation en alternance par contrat de professionnalisation
- 18 semaines en formation, 34 semaines en entreprise
- 450 h d'enseignement, 150 h de projet tuteuré
- Formation continue pour les salariés, VAE, reprise d'études.

Insertion professionnelle :

Métiers visés	Secteurs d'activité
<ul style="list-style-type: none"> - Manager de rayon - Chef de secteur - Commercial(e) - Technico-commercial(e) - Chargé(e) de clientèle - Assistant(e) marketing - Responsable ordonnancement - Adjoint(e) de direction 	<ul style="list-style-type: none"> - Grande distribution alimentaire - Grande distribution spécialisée - Grossiste et intermédiaire du commerce - Centrale d'achat - Logistique - Agroalimentaire

Objectif et contenu de la formation :

La licence professionnelle « Commerce et Distribution » a pour objectif de former des professionnels dans les secteurs du commerce destinés à occuper des fonctions d'encadrement dans la vente, les achats, le marketing, la logistique.

Ressources Humaines Communication et management – Gestion des ressources humaines – Droit du travail	84h	Chaîne logistique Stratégie logistique – Ouverture internationale – Supply chain management – Gestion de la chaîne d'approvisionnement – Relations fournisseurs distributeurs – Outils statistiques – NTIC	70h
Marketing Commerce et marketing – Stratégie d'entreprise – Analyse marketing – Relation client – Négociation – Droit commercial – Merchandising – Anglais des affaires – Outils statistiques – Démarche qualité	135h	Gestion comptable et financière Contrôle de gestion – Analyse financière	56h
		Parcours (au choix selon le secteur d'activité) Produits frais (fruits et légumes, produits de la mer charcuterie traiteur, fromage, ...) Distribution spécialisée (textile, équipement de la maison, multimédia, ...)	105h

Compétences développées

Compétences	Savoir-Faire
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Positionner la place du marketing dans le secteur - Maîtriser l'économie et la stratégie d'entreprise - Elaborer une analyse concurrentielle - Concevoir des études de marché - Gérer la relation client (concept CRM)
Gestion financière	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les coûts dans la comptabilité de gestion - Savoir calculer des marges - Elaborer des indicateurs de performance - Lire un bilan et un compte de résultat - Pouvoir construire une politique tarifaire
Droit commercial	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les différents contrats (vente, distribution)
Négociation	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer les techniques de vente dans la négociation commerciale
Merchandising	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les grands principes du merchandising - Savoir faire et réaliser une implantation de rayon - Maitriser les critères de sécurité alimentaire (labels et signes distinctifs de qualité)
Chaîne logistique	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître la valeur ajoutée du management de la chaîne logistique globale - Savoir gérer les relations producteurs / fournisseurs / distributeurs - Elaborer et piloter grâce aux outils statistiques. Maitriser les flux logistiques et les systèmes d'information (NTIC)
	Savoir-Être
Management et communication	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir animer, motiver une équipe - Savoir déléguer - Maîtriser les méthodes nécessaires à l'organisation, la gestion et la motivation d'une équipe - Savoir recruter, intégrer, évaluer le personnel - Repérer et identifier les besoins en formation de ses collaborateurs - Désamorcer et gérer les conflits - Utiliser la dynamique de groupe (management participatif)
Aptitudes	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité d'adaptation - Aptitude à la négociation globale - Sens de l'organisation, gestionnaire et rigoureux - Aptitude au management et à la responsabilisation - Travail en équipe / Travail en autonomie

Contacts :

Contact pédagogique	IUT Avignon BP 61207 337, chemin des Meinajaries 84911 Avignon Cedex 9	Responsable formation lpcd-iut@univ-avignon.fr Service Formation Continue et d'Alternance fc-iut-avignon@univ-avignon.fr
Candidature		www.iut-avignon.fr
Contact relation entreprise	ISFFEL	Ludovic LE BRAS – 06.63.76.70.64 lebras@isffel.fr