



Diplôme national de niveau II (60 crédits ECTS) exclusivement en alternance dont la spécialité est le commerce et la vente dans les secteurs de la Grande Distribution Généraliste et des Grandes Surfaces Spécialisées en partenariat avec l'Association DISTRISUP.

Les contrats à durée déterminée sont proposés par les entreprises partenaires : Auchan, Brico Dépot, Carrefour, Carrefour Market, Casino, Castorama, Conforama, Géant Casino, Jardiland, Simply Market.

COMPÉTENCES ET SAVOIRS ACQUIS

A l'issue de la formation, les étudiants doivent être capables de :

- Gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande surface
- Sélectionner et motiver leur équipe
- Optimiser les approvisionnements, la mise en rayon et la vente
- Suivre les performances du rayon
- Comprendre et évaluer les possibilités du marché

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le métier visé est celui de manager de rayon défini par le Certificat de Qualification Professionnelle (C.Q.P.) de la Fédération du Commerce et de la Distribution.

Ce diplôme permet d'évoluer vers les fonctions de chef de secteur, directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de directeur de groupe.

Intitulés des codes ROME les plus proches :

- Management / Gestion de rayons produits alimentaires
- Gestion de rayons produits non alimentaires

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Grande distribution et grandes surfaces

PROJETS TUTORÉS, ALTERNANCE

La formation comprend 22 semaines en entreprise réparties sur 5 périodes alternées.

L'évaluation est faite par la rédaction d'un mémoire de fin d'études et une soutenance orale devant un jury composé d'enseignants et de professionnels.



LE PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

UE 0 - Fonction adaptation (pédagogie différenciée)

Tout module nécessitant une mise à niveau (exemple : gestion, droit, merchandising, marketing).

UE 1 - Fonction Gestion

- Gestion comptable et financière
- Logistique
- Gestion de l'information
- Droit appliqué à la distribution

UE 2 - Fonction Commerce

- Connaissance de la distribution
- Marketing
- Techniques commerciales
- Merchandising et gestion du rayon

UE 3 - Fonction Management

- Relations humaines
- Droit social
- Anglais
- Jeux d'entreprise et études de cas

UE 4 - Projet tutoré

Le projet tutoré consiste en l'élaboration du mémoire professionnel. Des interventions ont lieu sous forme de cours, exposés... afin d'accompagner la rédaction.

UE 5 - Formation en entreprise

Le mémoire final, l'oral afférent et la parution des résultats ont lieu avant la fin du contrat. Le mémoire et l'oral sont évalués sur la base d'une grille nationale commune de correction et de notation.

Une session de rattrapage peut avoir lieu dans les délais prévus par les textes.

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Candidats ayant un Bac+2 :

- DUT, BTS, L2 toutes disciplines ou diplôme équivalent.

Accès également possible par validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) ou par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) et aux adultes en reprise d'études.

APRÈS LA LICENCE PROFESSIONNELLE

La vocation de la licence professionnelle est de conduire l'étudiant à exercer une activité professionnelle dès l'obtention du diplôme.

Contact

Département Techniques de Commercialisation
Campus Maurois
12, allée André-Maurois
87065 LIMOGES Cedex
Tél : 05 55 43 43 75
Courriel : iut-tclimoges@unilim.fr

www.iut.unilim.fr