

# LICENCE PROFESSIONNELLE - CD COMMERCE ET DISTRIBUTION

Mention nationale Commerce et distribution

## Modalités de suivi de la formation :

Lieux de formation : IUT de Brest -  
Morlaix site de Morlaix et CFA  
ISFFEL à Saint-Pol-de-Léon

Niveau d'accès :  
titulaire d'un Bac + 2 ou équivalent

Formation initiale en **alternance** ou  
Formation Continue en reprise  
d'études

**18 semaines** en formation

**34 semaines** en entreprise

**446 h** d'enseignement

**150 h** d'applications professionnelles  
(projet et mémoire)

## Objectif de la formation

Former des cadres intermédiaires aptes à assurer une responsabilité opérationnelle (rayon, secteur, clientèle) au sein d'entreprises du commerce et de la distribution.

## Métiers visés

- Manager de rayon
- Commercial(e)
- Chef de secteur
- Technico-commercial
- Chef de département
- Futur directeur/ adjoint de magasin

## Secteurs d'activité

Grande distribution alimentaire, grande surface spécialisée, grossiste et intermédiaire du commerce, centrale d'achat, industrie agroalimentaire.

## En chiffres (enquête 2019 promotion 2017) :

Taux d'insertion : **92%** à 18 mois

Salaire mensuel : **de 1020€ à 3000€ brut**

## Partenaire



### UE1

#### Fondamentaux du commerce et du marketing

Marketing / E-Marketing et démarches commerciales  
Outils d'analyse marketing / E-marketing  
Etudes de marché et traitement du questionnaire  
Application professionnelle

91H

### UE2

#### Relation client

Relation client & e-commerce  
Négociation  
Droit commercial  
Merchandising et e-merchandising  
Application professionnelle

91H

### UE3

#### Management

Management / Communication – Droit du travail  
Gestion comptable et financière appliquée, contrôle  
de gestion  
Application professionnelle

91H

### UE4

#### Services et logistique

Economie - Relations Production  
Industrie Commerce – Chemin logistique  
et Supply Chain – Management des services –  
Application professionnelle

70H

## Parcours professionnels :

- Marketing et distribution de produits frais
- Marketing et distribution spécialisée

103H

# COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

## SAVOIR - FAIRE

### 1 Gérer une offre commerciale

- Positionner l'entreprise dans son environnement
- Comprendre l'économie et la stratégie de l'entreprise
- Elaborer une analyse concurrentielle
- Concevoir une étude de marché, maîtriser les outils statistiques
- Connaître et appliquer les grands principes du merchandising
- Préparer et réaliser une implantation de rayon
- Maîtriser les critères de sécurité alimentaire (labels et signes distinctifs de qualité) ou les contraintes techniques liées au produit/service

### 2 Développer la relation client

- Gérer la relation client (concept CRM)
- Comprendre les différents contrats (vente, distribution, achat)
- Connaître les dispositifs législatifs et l'évolution du droit commercial et ses implications
- Appliquer les techniques de vente dans la négociation commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Comprendre les impacts des relations producteurs / fournisseurs / distributeurs
- Utiliser les techniques et outils de la relation client (fidélité, opérations commerciales, e-commerce, réseaux sociaux)

### 3 Piloter son activité

- Maîtriser les coûts et faire le lien avec la comptabilité de gestion
- Calculer, suivre et piloter des marges
- Elaborer des indicateurs de performance
- Lire un bilan et un compte de résultat
- Construire une politique tarifaire
- Comprendre les schémas et la chaîne logistique
- Maîtriser les flux et les coûts logistiques

### 4 Gérer un projet

- Organiser, planifier, travailler en équipe
- Utiliser les outils de gestion de projet
- Etudier le marché avec une utilisation adaptée des techniques marketing et statistiques
- Utiliser les outils et démarches d'une communication professionnelle

## SAVOIR - ÊTRE

### 5 Manager et Communiquer

- 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, accompagner, évaluer le personnel
- Repérer et identifier les besoins en formation de ses collaborateurs
- Désamorcer et gérer les conflits
- Comprendre les implications des relations sociales et professionnelles (droit social)

### 6 Aptitudes professionnelles

- Capacité d'analyse
- Capacité d'adaptation
- Aptitudes relationnelles
- Organisation, rigueur
- Aptitude au raisonnement logique et à l'analyse quantitative
- Aptitude au management, au travail en équipe et à la responsabilisation
- Qualités rédactionnelles

MAJ 05/03/2021

IUT de Brest-Morlaix  
Rue de Kergoat – CS 93837  
29238 BREST CEDEX  
Centre d'Alternance et de Formation Continue  
cafc.iutbrestmorlaix@univ-brest.fr

ISFFEL  
Pen ar Prat  
29250 SAINT-POL-DE-LEON  
Mélanie DANTEC - 06 03 81 27 51  
dantec@isffel.fr

Candidatures en ligne sur [www.iut-brest.fr](http://www.iut-brest.fr)