

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

CONTACTS

Candidatures en ligne sur www.iut-brest.fr