

Niveau :	LICENCE PROFESSIONNELLE					année
Domaine :	DROIT ECONOMIE GESTION					
Mention :	Commerce et distribution					
Parcours :	DistriSup Management					
Volume horaire étudiant :	451.5 h	h	h	h	150.5 h de projet tuteuré 30 semaines en entreprise	602h
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	Total
Formation dispensée en :	X français		<input type="checkbox"/> anglais			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Notebaert Jean-François jean-francois.notebaert@u-bourgogne.fr	Bonot Lucie lucie.bonot@u-bourgogne.fr ☎ 03.80.39.36.19
Composante(s) de rattachement : IAE de DIJON	

Objectifs de la formation et débouchés :

■ Objectifs :

L'objectif de la licence professionnelle est de garantir un niveau de connaissance suffisant pour que l'étudiant soit opérationnel dès la fin de la licence professionnelle et qu'il puisse évoluer dans ses fonctions de manager de rayon. Les responsabilités du manager de rayon sont importantes : gestion, management de l'équipe travaillant dans le rayon, animation commerciale... Il occupe une fonction essentielle dans la mise en valeur des produits et il est garant des résultats financiers de son rayon.

En plus d'une connaissance de l'environnement de la grande distribution et de l'appropriation de ses techniques, la formation apporte aux étudiants une réelle qualification en matière de gestion de projets (enquêtes terrain, études de zones de chalandise, de rentabilité des linéaires) et de gestion des ressources humaines (animation, management, encadrement) en développant la capacité d'autonomie de l'étudiant-apprenti.

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Types d'emplois accessibles à la sortie du diplôme :

- Manager de rayon
- Manager métier (par spécialisation)
- Adjoint au responsable de magasin

Types d'emplois accessibles après 3 à 5 ans d'expérience en tant que manager de rayon :

- Chef de secteur
- Responsable d'un point de vente (super ou GSS)
- Fonctions supports : achat, logistique, RH, marketing...

■ Compétences acquises à l'issue de l'année de la formation :

Les compétences attendues à l'issue de la formation sont diverses.

Il s'agit de savoir :

Gérer administrativement et financièrement un rayon : optimiser les stocks, procéder régulièrement à l'inventaire...

Appliquer la politique commerciale de l'enseigne : optimiser les résultats financiers du rayon selon les règles du merchandising de l'enseigne.

Définir, avec le directeur du magasin ou le chef de secteur, un plan marketing afin de conquérir et de fidéliser la clientèle.

Animer et encadrer une équipe, gérer les plannings, faire respecter la législation en matière d'hygiène et de sécurité, appliquer les conventions collectives...

Veiller à la qualité du service rendu à la clientèle.

Appliquer les procédures fixées par les centrales d'achats et éventuellement négocier avec les fournisseurs.

Deux compétences transversales axées sur le savoir-être seront particulièrement travaillées :

Etre exemplaire vis-à-vis de son équipe, être fiable, rigoureux et à l'écoute.

Etre capable de s'adapter au changement.

Ces compétences s'acquièrent à l'université et en entreprise, tous les étudiants sont en alternance. Il s'agit donc d'étudiant bénéficiant d'un contrat de travail (contrat en apprentissage ou de professionnalisation)

Modalités d'accès à l'année de formation :

■ sur sélection :

L2 Sciences de Gestion, L2 AES ; DUT TC / GEA / GACO; BTS MUC / NRC / AM...

Etudiants en recherche de compétences complémentaires transversales et/ou de passerelles professionnelles : L2 de toutes spécialités : droit, lettres, LEA, maths, socio, psycho, histoire, etc.

■ par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

en formation initiale : s'adresser à la scolarité organisatrice de la formation

en formation continue : s'adresser au service de formation continue de l'université (03.80.39.51.80)

Organisation et descriptif des études :

■ Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :
SEMESTRE 1 et 2 (la semestrialisation n'est pas obligatoire pour les licences professionnelles)

UE0	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval ⁽¹⁾	coeff CT	coeff CC	total coef
FONCTION ADAPTATION	Stratégie et comptabilité	31,5			31,5					
TOTAL UE0		31,5			31,5					

(1) CC : contrôle continu - CT : contrôle terminal

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval ⁽¹⁾	coeff CT	coeff CC	total coef
FONCTION GESTION	Gestion comptable et financière	42			42	3	CC		3	3
	Logistique	35			35	3	CC		3	3
	Gestion de l'information	17,5			17,5	2	CC		2	2
	Droit de la distribution	24,5			24,5	2	CC		2	2
	Anglais	21			21	2	CC		2	2
TOTAL UE1		140			140	12			12	12

UE2	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval ⁽¹⁾	coeff CT	coeff CC	total coef
FONCTION COMMERCE	Connaissance de la distribution	21			21	2	CC		2	2
	Marketing	49			49	4	CC		4	4
	Gestion de la relation client	28			28	3	CC		3	3
	Merchandising et Gestion du rayon	38,5			38,5	3	CC		3	3
TOTAL UE2		136,5			136,5	12			12	12

UE3	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval ⁽¹⁾	coeff CT	coeff CC	total coef
FONCTION MANAGEMENT	Connaissance de soi et développement personnel	21			21	2	CC		2	2
	Gestion et animation d'équipe	42			42	3	CC		3	3
	Prise de décision et pilotage	28			28	3	CC		3	3
	Droit social	24,5			24,5	2	CC		2	2
	Jeu d'entreprise	28			28	2	CC		2	2
TOTAL UE3		143,5			143,5	12			12	12

UE4	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1)	coeff CT	coeff CC	total coef
PROJET TUTORÉ		150,5			150,5	15	CT	15		15
TOTAL UE4						15		15		15

UE5	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1)	coeff CT	coeff CC	total coef
PRESENCE EN ENTREPRISE										
TOTAL UE						9	CC		9	9

TOTAL ANNEE		602			602	60		15	45	60
--------------------	--	------------	--	--	------------	-----------	--	-----------	-----------	-----------

■ Modalités de contrôle des connaissances :

Les règles applicables aux études LMD sont précisées dans le Référentiel commun des études mis en ligne sur le site internet de l'Université

http://www.u-bourgogne-formation.fr/IMG/pdf/referentiel_etudes_lmd.pdf

● **Sessions d'examen**

La formation se déroule en contrôle continu, seul le projet tuteuré fait l'objet d'un contrôle terminal.

● **Règles de validation et de capitalisation :**

Principes généraux :

CAPITALISATION : Chaque unité d'enseignement est affectée d'une valeur en crédits européens (ECTS). Une UE est validée et capitalisable, c'est-à-dire définitivement acquise lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10 sur 20 par compensation entre chaque matière de l'UE. Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les crédits européens correspondants. Si les éléments (matières) constitutifs des UE non validées ont une valeur en crédits européens, ils sont également capitalisables lorsque les notes obtenues à ces éléments sont supérieures ou égales à 10 sur 20.

Précisions : La licence étant à effectifs limités, le redoublement n'est pas systématique.