Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise...

Contactez nous !

Frais de formation* :

- **Rémunération de l'apprenti** : minimum 80 % du SMIC par convention avec le réseau Distrisup.
- **Contrat d'apprentissage : coût de la formation publié par la Préfecture de la région Midi-Pyrénées.** L'entreprise participe au coût de la formation de son apprenti via le versement de la taxe d'apprentissage, à hauteur de son quota disponible.

DISTRISUP MANAGEMENT
FORMATIONS UNIVERSITAIRES EN COMMERCE ET DISTRIBUTION

Contacts :

- **Responsable de formation :**

Brice BOMBAIL
Tél : 05.62.25.81.57
brice.bombail@iut-tlse3.fr

- **Responsable du recrutement :**

Alexandre LAPEYRE
alexandre.lapeyre@iut-tlse3.fr

- **Secrétariat pédagogique :**

Géraldine LASFARGUES
Tél : 05.62.25.81.42
geraldine.lasfargues@iut-tlse3.fr

- **Renseignements administratifs/ financiers :**

MFCA : Mission Formation Continue et Apprentissage
Karine ORTYL
Tél : 05.61.55.87.27
karine.ortyl@univ-tlse3.fr

Offre de formation 2018-2019

Les plus de la formation...

Intégrer la Licence Professionnelle DISTRISUP MANAGEMENT permet d'échanger en permanence avec des professionnels , aussi bien lors des périodes de formation en entreprises que lors des séquences d'enseignement à l'université.

40% des intervenants sont des professionnels tels que : responsable des ressources humaines, spécialistes du merchandising, consultant en animation d'équipes.

L'apprenti DISTRISUP bénéficie d'un double accompagnement par ses deux tuteurs, universitaire et professionnel, garants de l'application du contenu de la formation en alternance.

Des temps forts comme la journée des tuteurs ou encore des comités de liaisons confèrent à notre Licence Professionnelle la garantie d'un enrichissement pédagogique et d'une mise à jour continue par des échanges permanents entre université et entreprises.

Licence Pro

* Information non contractuelle

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

iut Midi-Pyrénées
UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Mention
Commerce et distribution
RNCP : 29740

LICENCE PROFESSIONNELLE

Distribution : Management et Gestion de Rayon

Uniquement en Alternance !

www.iut-tlse3.fr / www.distrisup-formation.com

La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée

iut TOULOUSE Midi-Pyrénées Techniques de Commercialisation
UNIVERSITÉ TOULOUSE III

UNIVERSITÉ TOULOUSE III PAUL SABATIER
Université Fédérale Toulouse Midi-Pyrénées

La Licence Professionnelle, un diplôme national plébiscité par l'entreprise…

Objectif de la formation : *former les futurs managers de rayon aux enjeux clés de la Grande Distribution. Assurer une gestion commerciale, financière et managériale optimale dans les différents formats de distribution.*

Débouchés professionnels :

Etre leader, capable de former, de dynamiser et de promouvoir son équipe.

Etre responsable de l'animation commerciale de son rayon.

Le Manager de rayon est garant des résultats financiers et agit comme le ferait un chef d'entreprise dans la Distribution.

Evolutions :

Le Manager de rayon peut évoluer soit vers des postes opérationnels, tel que Chef de secteur pour devenir ensuite Directeur de magasin.

Il peut aussi évoluer vers des postes fonctionnels comme responsable « achats », « marketing », « ressources humaines », « logistique » ou encore « contrôle de gestion ».

Diplômes requis :

- Être âgé(e) de moins de 30 ans
- Être diplomé(e) Bac + 2 ou équivalent reconnu

Ils nous font confiance…

LES ENTREPRISES PARTENAIRES :

Plusieurs formats de magasins tels :

- Hypermarchés
- Supermarchés
- Magasins populaires
- Grandes surfaces spécialisées

Alinéa, Gamm vert, Casino supermarché, Géant Casino, Carrefour, market, Brico Dépôt, Lidl, Aldi, Auchan supermarché, Metro, Conforama, Monoprix

Un programme sur mesure… pour une insertion pro réussie !

Blocs de Compétences / Unités d'enseignement (UE)

UE 1 Maîtriser la gestion d'un rayon – 151h

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

UE 2 Gérer l'animation commerciale de son rayon et effectuer le suivi de la clientèle – 149 h

Connaissance de la Distribution
Marketing
Merchandising
Gestion de la relation client

UE 3 Concevoir et assurer l'organisation humaine de l'unité de vente - 150 h

Connaissance de soi et développement personnel
Gestion et animation d'équipe
Prise de décision et pilotage
Droit social
Jeux d'entreprise

UE 4 Projet Tuteuré - 150 h

Elaboration d'un mémoire autour d'une thématique d'entreprise
Visites d'entreprise
Interventions de professionnels
Colloques

UE 5 Périodes en alternance entreprise – 30 semaines

Période 1: découvrir et pratiquer le métier d'employé libre- service ou conseiller de vente
Période 2 : être capable d'approvisionner une famille de produits
Périodes 3 et 4 : découvrir le métier de Manager de rayon
Période 5 : élaborer un plan d'actions commerciales, managériales
Période 6 : Confirmer la capacité à assurer les fonctions de Manager de rayon

Organisation pédagogique : *Formation de 450 h (dont plus de 200 en Travaux Pratiques) combinant des enseignements en petits groupes et des projets. Alternance 3 semaines / 3 semaines. Durée : 2 semestres dont 30 semaines de stage en entreprise. Evaluation en contrôle continu.*

Entrez dans la Double Culture Universitaire et Professionnelle, choisissez l'IUT… 50 ans d'expérience , un diplôme national reconnu, le