

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.
- **Contribution à la Vie Etudiante et du Campus (CVEC)**
- **Contrat d'apprentissage :**
L'entreprise participe au coût de la formation de son apprenti via « la contribution unique à la formation professionnelle et à l'alternance ».

Contacts :

- **Responsable de formation :**
Alexandre LAPEYRE
alexandre.lapeyre@iut-tlse3.fr
Tél : 05.62.25.81.42
- **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



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 liaison 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.

* Information non contractuelle

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Mention

Commerce et distribution
RNCP : 29740

LICENCE PROFESSIONNELLE

Distribution : Management et Gestion de Rayon



Offre de formation 2020-2021



Uniquement en alternance !

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



Objectif de la formation : former les futurs managers de rayon aux enjeux 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 diplômé(e) Bac + 2 ou équivalent reconnu

Recrutement :

Sur dossier via : ecandidat.iut-mpy.fr

Lieu de la formation : TOULOUSE

Ils nous font confiance...

LES ENTREPRISES PARTENAIRES :

Plusieurs formats de magasins :

- Hypermarchés
- Supermarchés
- Magasins populaires
- Grandes surfaces spécialisées



Blocs de compétences / Unités d'enseignement (UE)

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

- 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 / 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

- Périodes 1 et 2 : découvrir et pratiquer le métier d'employé libre-service ou conseiller de vente
- Période 3 : être capable d'approvisionner une famille de produits
- Périodes 4 et 5 : découvrir le métier de Manager de rayon
- Période 6 : élaborer un plan d'actions commerciales et managériales
- Période 7 : Confirmer la capacité à assurer les fonctions de Manager de rayon

Organisation pédagogique : Formation de 450 h (dont plus de 200 h 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.