

Compétences


- Développer son esprit commercial en maîtrisant les techniques de merchandising, en analysant le comportement du consommateur sur le terrain, en sachant négocier avec les partenaires
- Savoir mobiliser et manager des ressources humaines : organiser le travail en équipe, déléguer, contrôler, recruter, former, ...
- Maîtriser les outils de gestion : contrôle de gestion, indicateurs de performance
- Savoir contrôler les flux de stocks en optimisant la qualité totale
- Être au fait de l'actualité juridique

Métiers

- **Secteurs d'activité** : tous les points de vente, hypers, supers, GMS spécialisées, franchises... en France ou à l'international
- **Fonctions** :
 - managers de point de vente
 - encadrements pour les entreprises du grand commerce moderne : chef de département, directeur de magasin ou adjoint

Publics

- **Titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2** : DUT tertiaires, BTS tertiaires, L2 Sciences juridiques, Économiques, STAPS, AES, Sciences Humaines et Sociales.
- **Salariés et demandeurs d'emploi** titulaires d'un Bac+2 ou ayant acquis 1 an d'expérience professionnelle après décision d'une commission de validation d'acquis.

 **Alternance**

- 1 an
- contrat de professionnalisation
- Rythme : 19 semaines à l'IUT
24 semaines en entreprise

> Planning de l'alternance à consulter sur internet



Candidature
sur internet

www.paysdelaloire.iut.fr

de février à avril

- 1 Candidature sur internet : www.paysdelaloire.iut.fr
- 2 Dossier à télécharger et à retourner complet à l'IUT de Nantes
- 3 Entretien individuel pour les candidats admissibles
- 4 Recherche d'un contrat de professionnalisation : ne pas attendre les résultats d'admission pour débiter vos recherches.

1
année en
alternance

Programme

1 an = 2 semestres = 60 crédits ECTS = 600 h d'enseignements et projets

Environnement commercial de l'entreprise	18 crédits
<ul style="list-style-type: none"> • Langues vivantes : anglais des affaires et anglais commercial • Circuits de distribution • Mix du distributeur 	<ul style="list-style-type: none"> • Comportement du consommateur • Négociation commerciale • Droit de la distribution
Environnement technique et gestion de l'entreprise	13 crédits
<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la gestion dans la distribution • Logistique de distribution et gestion des stocks 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatique et E-commerce • Gestion de la qualité
Management dans la distribution	14 crédits
<ul style="list-style-type: none"> • Droit du travail appliqué à la distribution • Management d'une équipe 	<ul style="list-style-type: none"> • Management et conduite de projets commerciaux
Projet tutoré (150 heures)	5 crédits
Mise en situation professionnelle : contrat professionnalisation ou stage	10 crédits

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Pilotée par le département GEA de l'IUT de Nantes, cette licence fédère compétences de chercheurs, d'enseignants spécialisés, de professionnels ainsi que de nombreuses interventions de cadres d'entreprises (45% de l'enseignement) issus du domaine de la distribution.

En savoir plus

- Contact pédagogique et inscriptions : commerce.iutna@univ-nantes.fr
- Internet : www.univ-nantes.fr/iutnantes/distribution
<http://licence-pro-distribution.com/>

- Lieu de formation :
IUT Nantes
Campus Centre-ville
3 rue du Maréchal Joffre, Nantes

