

# Licence professionnelle Commerce et Distribution – Parcours Management du point de vente

**Domaine :**

Droit – Economie – Gestion

**Distinction :**

Commerce et distribution

**UFR/Institut :**

UPEC – IUT Sénart / Fontainebleau (IUT de Seine et Marne Sud)

**Type de diplôme :**

Licence professionnelle

**Prerequisites for enrolment :**

Bac + 2

**Niveau de diplôme :**

Bac + 3

**Level of education obtained after completion :**

Niveau II

**City :**

Campus de Fontainebleau,  
Paris

**Length of studies :**

1 an

**Accessible as :**

Employee training,  
Alternate training (program where the time is shared  
between courses and professional experience)

**Scolarité :**

Bâtiment B  
36 rue Georges Charpak 77 567 Lieusaint cedex  
+33 (0)1 64 13 44 90  
seve@iutsf.org

**Site web de la formation :**

[www.iutsf.org](http://www.iutsf.org)

**Présentation de la formation**

Cette formation a pour objectif :

- De préparer, en un an , les étudiants , aux métiers de l'encadrement en magasin .
- Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers produit, management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers
- Former des managers rapidement opérationnels en point de vente

**Capacité d'accueil**

56

**Targeted skill(s)**

La formation prépare directement qu métier de " Management du point de vente ", en développant des compétences liées au management des équipes, de la mise en valeur théâtrale des rayons et de la maîtrise des indicateurs clés de gestion . L'étudiant deviendra acteur de sa propre formation par son autonomie et sa capacité à analyser avec pertinence ses outils de suivi de performance .

**Further studies**

La licence professionnelle a pour objectif une insertion professionnelle immédiate.

**Career Opportunities**

Ils sont de former les futurs managers de point de vente, de petite et moyenne surface, avec à terme une évolution vers des fonctions opérationnelles dans des magasins plus grands . Cela peut aussi être de devenir à terme manager d'un ensemble de petits magasins, ou d'évoluer vers des fonctions stratégiques en région ou au niveau national , pour occuper des postes au sein des services achats, marketing, ressources humaines

**Organisation de la formation**

L'année alterne des périodes d'apports théoriques , pour mieux maîtriser des techniques et des méthodes, avec des périodes d'apprentissage en magasin pour apprendre un Savoir Faire opérationnel.

La formation est organisée autour de 5 unités d'enseignement :

- 3 unités d'enseignement sont théoriques
- savoir gérer : maîtrise du compte d'exploitation et des indicateurs clés ( 132 H)
- savoir vendre : maîtrise de la relation commerciale et de la théâtralisation du point de vente, merchandising ( 154 H)
- savoir manager : animer et dynamiser ses équipes de vendeurs ( 164 h ) .

Et 2 unités d'enseignement sont professionnelles avec le projet tutoré à mener et un rapport d'activité sur une période en

entreprise de 34 semaines

## Stage / Alternance

- La formation est obligatoirement en alternance ( contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation )
- Le rythme d'alternance est de 3 jours à l'IUT suivi de une semaine et demie en entreprise.

## Test

Les connaissances sont soumises au contrôle continu.  
L'activité professionnelle et le projet tutoré font l'objet de rapports écrits et d'une soutenance devant un jury université/entreprise.  
La délivrance de la licence se fait conformément à l'arrêté sur les Licences Professionnelles d'août 1999.

## Calendrier pédagogique

Début de la formation : mi-septembre  
Durée de la formation : 1 an.

## Modalités d'admission en formation par alternance

L'admission repose sur une double sélection, par l'IUT sur critères pédagogiques et par l'entreprise selon ses propres critères d'embauche.  
Recrutement sur dossier et entretien avec les services ressources humaines des entreprises partenaires.  
Possibilité d'intégrer la formation avec une entreprise non partenaire (sous réserve de validation par le responsable).

## Candidature

- **En formation alternance ou initiale**, télécharger un dossier sur la page [iutsf.org/candidatures](http://iutsf.org/candidatures)
- **En formation continue**, envoyer un mail [seve.fc@iutsf.org](mailto:seve.fc@iutsf.org)
- **Pour les étudiants internationaux** : [www.campusfrance.org](http://www.campusfrance.org)

## Partenariats

Partenaires entreprises : Nature et Découvertes, La Grande Récré, Aélia, Décathlon, Leroy Merlin, Mc Donald's, Castorama, Toys'R'Us, Flunch, Go-Sport, Carrefour.

## Director of studies

Stéphanie Breton (Saint-Maurice) et Florence Drillon (Fontainebleau)

## Secrétariat

à Sénart :  
Bâtiment TC  
36 rue Georges Charpak 77 567 Lieusaint cedex  
+33 (0)1 64 13 41 87  
Pour le site de Sénart : [lp.mpvs@iutsf.org](mailto:lp.mpvs@iutsf.org)

à Fontainebleau :  
Route Hurtault 77300 Fontainebleau  
+33 (0)1 60 74 68 21  
Pour le site de Fontainebleau : [lp.mpvf@iutsf.org](mailto:lp.mpvf@iutsf.org)

