

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

## Licence professionnelle Commerce et distribution



ECTS  
60 crédits



Durée  
1 an



Composante  
Institut  
d'Administration  
des Entreprises



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

### Parcours proposés

> DistriSup management

## Présentation

La Licence Professionnelle Commerce et Distribution est composée d'un seul parcours, le parcours DistriSup Management.

**Formation avec accès santé :** Non

**Parcours éligible au dispositif AGIL :** Non

## Objectifs

Évaluer les stratégies des enseignes. Maîtriser les bases de la gestion comptable et financière. Appliquer le droit de la distribution. Communiquer en anglais. Identifier et analyser les stratégies des distributeurs. Appliquer les stratégies marketing : 4p, e-marketing, stratégie cross et omnicanal. Optimiser le merchandising d'un rayon. Gérer et animer une équipe. Respecter les règles juridiques en droit du

travail. Enrichir des analyses théoriques par des applications managériales.

## Compétences acquises

Animer une équipe, se positionner comme manager  
Promouvoir la dynamique commerciale d'un espace de vente

Piloter et gérer un rayon, contrôler les marges et les rotations de stock

Analyser son environnement et prendre des décisions

## Organisation

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

**Rythme d'alternance :**

427 heures de cours (12,2 semaines) + 39,8 semaines en entreprise

Voir calendrier de la formation. Les semaines de cours sont réparties de septembre à juin (2 semaines par mois de

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



septembre à novembre / 1 semaine par mois de janvier à juin).

**Modalités d'alternance :**

## Admission

---

### Conditions d'accès

Candidature à déposer sur la plateforme "e-candidat" de l'Université de Bourgogne

---

### Modalités de candidatures

Dossiers et entretiens

CV, lettre de motivation, CNI ou passeport, relevés de notes de l'ensemble du parcours universitaire, notes du baccalauréat

---

### Attendus / Pré-requis

Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.

Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë.

Travailler en équipe ainsi qu'en autonomie au service d'un projet.

Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

---

### Critères généraux d'examen des voeux / candidatures

La commission d'examen des dossiers étudiera la qualité du dossier sur l'ensemble du parcours universitaire (régularité et

homogénéité des résultats). Une expérience professionnelle dans le secteur de la distribution sera particulièrement appréciée. La motivation du candidat, son expérience professionnelle, la qualité de son projet professionnel seront particulièrement étudiées.

## Et après

---

### Poursuite d'études

Master Marketing Vente parcours Management Stratégique de la Distribution

---

### Débouchés professionnels

Responsable de rayon - manager dans le secteur de la distribution

---

## Infos pratiques

---

### Contact scolarité

**Secrétariat pédagogique :** Fanny SANDRES

[✉ fanny.sandres@u-bourgogne.fr](mailto:fanny.sandres@u-bourgogne.fr)

Secrétariat : 03.80.39.57.48

**Responsable de formation :** Mr Notebaert Jean-François


[Jean-Francois.notebaert@u-bourgogne.fr](mailto:Jean-Francois.notebaert@u-bourgogne.fr)

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



---

## Campus

 Campus de Dijon

---

## En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance :  
SEFCA

 <https://sefca.u-bourgogne.fr/>

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



# Programme

## DistriSup management

### Licence professionnelle

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>GÉRER UN RAYON D'UN POINT DE VUE ORGANISATIONNEL</b>	Bloc de compétences						20 crédits
Gestion comptable et financière	Matière		28h				3 crédits
Logistique	Matière		14h				3 crédits
Gestion de l'information	Matière		21h				2 crédits
Droit de la distribution	Matière		21h				2 crédits
Anglais	Matière		21h				2 crédits
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5 crédits
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3 crédits
<b>DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE DE SON RAYON</b>	Bloc de compétences						20 crédits
Connaissance de la distribution	Matière		28h				2 crédits
Marketing	Matière		21h				4 crédits
Gestion de la relation client	Matière		28h				3 crédits
Merchandising et Gestion du rayon	Matière		28h				3 crédits
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5 crédits
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3 crédits
<b>MANAGER SON ÉQUIPE</b>	Bloc de compétences						20 crédits
Connaissance de soi et développement personnel	Matière		21h				2 crédits
Gestion et animation d'équipe	Matière		28h				3 crédits
Prise de décision et pilotage	Matière		28h				3 crédits
Droit social	Matière		21h				2 crédits
Jeu d'entreprise	Matière		14h				2 crédits
Projet tuteuré	SAÉ			24,5h			5 crédits
Présence en entreprise / retour d'expérience	SAÉ			10,5h			3 crédits