

LICENCE PROFESSIONNELLE

Mention : Commerce et distribution

Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION
<p>Développement de la performance commerciale du point de vente, du rayon Conception et gestion des animations commerciales Gestion des commandes, des stocks et des approvisionnements Gestion de la relation client dans un contexte omnicanal Gestion du point de vente, du rayon Prévention de la démarque inconnue Gestion des plannings Management et animation d'équipe (recrutement, organisation du travail, formation, évaluation...)</p>	<p>Compétences transversales</p> <ul style="list-style-type: none">• Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe• Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet• Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation• Développer une argumentation avec esprit critique• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française• Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder• Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte• Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives• Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet• Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique• Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale	<p>Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés. Chaque ensemble d'enseignements à une valeur définie en crédits européens (ECTS). Pour l'obtention du grade de licence, une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits ECTS.</p>

- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques de la mention

- Constituer l'offre du rayon, du point de vente au regard des tendances et du positionnement du magasin sur la zone de chalandise afin de répondre aux attentes de la clientèle
- Définir un plan d'actions commerciales en tenant compte des objectifs commerciaux de l'entreprise afin de développer la performance économique du rayon, du point de vente
- Analyser les tableaux de bords en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés et à la rentabilité du rayon, du point de vente
- Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'action initialement défini pour atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Veiller à la bonne tenue marchande de l'espace de vente afin de le rendre attractif en respectant les obligations commerciales et les règles d'Hygiène, Qualité, Sécurité et Environnement et en s'assurant de l'approvisionnement et du réassortiment du rayon, du point de vente
- Veiller à l'implantation des produits dans l'espace de vente en appliquant le plan merchandising afin de rendre le point de vente visuellement attrayant
- Théâtraliser l'espace de vente en créant une ambiance immersive afin de susciter des émotions positives chez les clients
- Veiller à la qualité de la relation client dans un environnement omnicanal en appliquant des techniques d'écoute active et en adoptant une posture servicielle afin de le fidéliser
- Gérer les commandes et les approvisionnements en lien avec les fournisseurs ou la centrale d'achat en anticipant les flux commerciaux afin d'assurer la disponibilité des produits
- Garantir une gestion efficiente des stocks en veillant à une rotation optimale des approvisionnements de marchandise et produits afin d'éviter toute rupture de stocks ou tout surstockage
- Contribuer, le cas échéant, aux négociations avec des fournisseurs de proximité en suivant les directives commerciales de l'entreprise afin d'assurer un approvisionnement en produit locaux dans le cadre d'une consommation éco-responsable
- Veiller à sécurisation des produits en respectant les procédures internes afin de lutter contre la démarque inconnue
- Organiser le travail de l'équipe en planifiant leurs activités et en répartissant les tâches afin de s'adapter à la fréquentation commerciale du magasin
- Piloter l'équipe en l'informant des orientations commerciales du magasin et en

	<p>fixant des objectifs individuels et collectifs aux collaborateurs afin d'assurer la performance du rayon</p> <ul style="list-style-type: none">● Accompagner les collaborateurs dans leur activité au quotidien en le coachant afin de les faire monter en compétences et d'atteindre les objectifs fixés● Motiver l'équipe en donnant du sens au projet commercial du magasin afin de favoriser la performance commerciale● Animer des réunions d'équipe en organisant des briefs et debriefs quotidiens pour les informer de l'activité commerciale du rayon● Contribuer à la gestion des ressources humaines : identification des besoins en personnels et en compétences, recrutement, réalisation des entretiens d'évaluation, participation à la définition du plan de formation de l'équipe● Appréhender les règles légales, conventionnelles et d'entreprise en matière de gestion sociale afin de les appliquer <p><i>Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.</i></p>	
--	--	--