

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 17387**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité Management et marketing des réseaux de distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Bretagne Occidentale - Brest	Président de l'Université de Bretagne Occidentale, Recteur chancelier de l'académie de Rennes, Université de Bretagne Occidentale - Brest

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Ce responsable commercial d'un centre de profit (rayon en grande distribution, compte-clés clients en industrie agroalimentaire, en logistique ou chez un grossiste), bénéficie d'une vision très transversale de la chaîne d'approvisionnement et d'une très bonne acuité du marchandisage produit (Category Management).

A ce titre, il peut être amené à conduire les activités suivantes :

- la gestion et l'animation d'un rayon alimentaire sous la responsabilité du chef de département ou du directeur de l'hypermarché,
- l'intégration d'une plate-forme logistique produits frais ou ultra frais sur des fonctions de gestion (ordonnancement) ou d'organisation (planification des flux ou du stockage), pour le compte :
 - d'une enseigne de distribution (plate-forme intégrée),
 - d'une entreprise de gros,
 - d'un transporteur ou d'un prestataire logistique ayant intégré le développement commercial dans sa stratégie,
- la gestion d'une entreprise de production d'une filière alimentaire spécifique (marée, lait,...) intervenant tant sur des produits bruts que sur des produits transformés; dans des fonctions de vente, de marketing, de logistique...

Le titulaire doit être capable :

- d'analyser son marché et ses ventes,
- de manager une équipe de vente, de former, de participer à l'évaluation de ses collaborateurs...,
- de recevoir les fournisseurs dans une logique de référencement,
- de commander les produits référencés en fonction de la typologie des clients,
- de participer à la fixation des prix et d'optimiser la promotion commerciale,
- d'établir et de gérer les tableaux de bord d'objectifs de vente et de suivi,
- de maîtriser le marchandisage,
- de collaborer aux choix d'implantation et de présentation des produits,
- d'organiser et de planifier l'ensemble de ses activités,
- de mener une négociation dans le respect des objectifs,
- d'informer, de conseiller ses clients et de régler les litiges.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le diplômé de la licence professionnelle Commerce Management et Marketing des réseaux de Distribution se positionne à un niveau cadre ou agent de maîtrise.

L'ensemble de la distribution est concerné, de la transformation à la grande distribution :

- la grande distribution (category manager, manager de rayon, acheteur, moniteur...),
- la logistique (commercial compte-clés, responsable d'exploitation...),
- l'industrie agroalimentaire (category manager, chef de secteur, commercial compte-clés...),
- les grossistes (catgory manager, chef de secteur commercial compte-clés...).

manager, manager de rayon, acheteur, moniteur dans la grande distribution ; commercial compte-clés, responsable d'exploitation dans la logistique), manager, chef de secteur, commercial compte-clés dans l'industrie agroalimentaire ; manager, chef de secteur, commercial chez les grossistes.

Second de rayon en hypermarché

Agréé et moniteur en centrales d'achat

Directeur et Directeur Adjoint de magasin de discount dans toutes les enseignes de la distribution alimentaire

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1509 : Management de département en grande distribution

D1406 : Management en force de vente

D1506 : Marchandisage

M1701 : Administration des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Dans le cadre d'une formation se déroulant sur deux semestres, la certification s'obtient après une évaluation sur les unités d'enseignement suivantes :

6 unités d'enseignement capitalisables :

UE 1 (10,5 ects) : Ressources Humaines : Communication - droit du travail - management - anglais

UE 2 (12 ects) : Economie, commerce, analyse marketing, application marketing, Relation client - Négociation - droit commercial - merchandising, hygiène et qualité

UE 3 (7,5 ects) : Contrôle de gestion, Gestion comptable et financière outils comptables et financiers

UE 4 (10 ects) : Chaîne et chemin logistique, ouverture internationale, supply chain management, relations producteur-industrie-commerce, outils statistiques, traçabilité chaîne d'approvisionnement

UE 5 (5 ects) : Spécialisation professionnelle : produits de la mer ou fruits et légumes ou charcuterie traiteur ou végétaux ou bazar techniques ou grande surface spécialisée

UE 6 (15 ects) : Enseignements appliqués : projet tuteuré et mémoire de stage

Validité des composants acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Après un parcours de formation continue	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat de professionnalisation	X		Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X		Enseignants + Enseignants-chercheurs + Professionnels

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 2011 relatif à la licence professionnelle

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté d'habilitation n° 20024356 du 6 mars 2012 relatif aux habilitations de l'université de Brest à délivrer les diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Décret 2002-590 du 24 avril 2002 relatif à la validation des acquis et de l'expérience par les établissements d'enseignement supérieur

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://univ-brest.fr/cap-avenir>

Autres sources d'information :

<http://univ-brest.fr>

<http://www.univ-brest.fr/>

Lieu(x) de certification :

Université de Bretagne Occidentale - Brest

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Brest

Historique de la certification :