

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 10242**

### 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 Domaine Droit Économie Gestion Mention Commerce Spécialité Distribution Management d'équipe en unités de grande distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Nantes	Président de l'université de Nantes

### 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

#### Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat :

Les activités s'articulent autour du triptyque commerce, gestion, management en prenant soin de s'adapter aux spécificités de la distribution :

- Manager une équipe
- Approvisionner la surface de vente
- Inventorier, passer des commandes
- Agir sur et contrôler les activités commerciales
- Négocier avec les fournisseurs

#### Compétences ou capacités évaluées :

##### Dans le domaine de la gestion :

- analyser les ventes et piloter la marge
- réaliser un budget prévisionnel
- gérer un compte d'exploitation d'une unité commerciale
- maîtriser une batterie de ratios technico-économiques
- identifier les leviers de la rentabilité d'une unité commerciale
- superviser la réception, le contrôle et le délai de rotation des stocks
- maîtriser la casse et la démarque
- participer à une politique qualité

##### Dans le domaine commercial :

- négocier ses achats
- gérer le référencement et maîtriser les techniques de merchandising
- optimiser les parts de marché : fixation des prix, actions promotionnelles, communication
- gérer la clientèle : qualité de l'accueil, satisfaction et fidélisation, service après vente, gestion des litiges
- assurer une veille concurrentielle
- connaître les techniques du commerce électronique

##### Dans le domaine managérial :

- assurer l'embauche, l'accueil, l'intégration et la formation des nouveaux salariés
- organiser, planifier et contrôler le travail des collaborateurs
- conduire et gérer des projets
- animer et mobiliser les équipes
- gérer les horaires et les congés
- communiquer avec le personnel (conduite de réunion ; entretien d'évaluation ; situations difficiles)
- gérer le stress, l'absentéisme, les conflits
- respecter la législation (sociale, commerciale et sécurité)

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

#### Secteurs d'activités :

Grande Distribution (hyper, Super, GMS, grands magasins...)  
Réseau franchisé  
Réseau d'indépendants

#### Types d'emplois accessibles :

Managers de rayon,  
Responsable de points de vente,  
Chef de secteur,  
Responsables d'univers marchands.

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

**Modalités d'accès à cette certification****Descriptif des composantes de la certification :**

La formation s'adresse aux étudiants titulaires :

- d'un L2 Sciences juridiques, économiques, AES, Sciences Humaines et Sociales
- d'un DUT GEA ou Techniques de Commercialisation
- d'un BTS Management des Unités Commerciales ou Assistant de gestion PME-PMI

**Salariés et demandeurs d'emploi** titulaires d'un Bac+2 ou ayant acquis 3 ans d'expérience professionnelle après décision d'une commission de validation d'acquis.

Le recrutement s'opère en deux temps :

- étude des dossiers pédagogiques
- entretien individuel

UE constitutives et ECTS :

**UE 1 : L'environnement commercial de l'entreprise - 18 ECTS**

M1. Langues vivantes : Anglais des affaires et Anglais commercial

M2. Les circuits de distribution

M3. Le mix du distributeur

M4. Le comportement du consommateur

M5. La négociation commerciale

M6. Le droit de la distribution

**UE 2 : L'environnement technique et la gestion de l'entreprise - 13 ECTS**

M7. Le contrôle de gestion dans la distribution

M8. La logistique de distribution et gestion des stocks

M9. L'informatique et le E-commerce

M10. La gestion de la qualité

**UE 3 : Le management dans la distribution - 14 ECTS**

M11. Le droit du travail appliqué à la distribution

M12. Le management d'une équipe

M13. Le management et la conduite de projets commerciaux

**UE 4 : Projet tuteuré - 5 ECTS**

**UE 5 : Mise en situation professionnelle sous forme de :  
contrat de professionnalisation ou stage - 10 ECTS**

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	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). Enseignants 55%/professionnels : 45%
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE	X	Enseignants-chercheurs et 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 :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 17/11/1999 publié au JO du 24/11/1999 et au BO n° 44 du 9/12/1999

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :**

Arrêté du 20 septembre 2012

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

90 % des diplômés ont un emploi à l'issue de la formation et 10% sont en poursuite d'étude

### Autres sources d'information :

[http://www.iutnantes.univ-nantes.fr/1200648519068/0/fiche\\_\\_formation/](http://www.iutnantes.univ-nantes.fr/1200648519068/0/fiche__formation/)

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

### Lieu(x) de certification :

Université de Nantes

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

IUT de Nantes

3, rue du Maréchal Joffre

B.P. 34103

44041 NANTES CEDEX 01

Tél. : 02 40 30 60 90

Fax : 02 40 30 60 01

### Historique de la certification :

2012 : passage de la spécialité Management d'équipe en unité de grande distribution à Distribution (Management d'équipe en unité de grande distribution)