

IAE CLERMONT AUVERGNE  
SCHOOL OF MANAGEMENT



**CLERMONT AUVERGNE**  
School of Management



ANNÉE UNIVERSITAIRE  
2024/2025

**DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE  
PROFESSIONNELLE  
COMMERCE – DISTRIBUTION**  
PARCOURS MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Arrêté d'accréditation du 30/06/2021 du Ministère de l'Éducation  
Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Fiche RNCP n°29740



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management



# SOMMAIRE

**01**

OBJECTIFS

**03**

PRÉ-REQUIS

**02**

COMPÉTENCES

**03**

DURÉE ET DATES

**02**

MÉTIERS VISÉS

**03**

PUBLICS VISÉS

**02**

SECTEURS D'ACTIVITÉ

**04**

COÛT DE LA FORMATION

**02**

ENQUÊTE SUR LE DEVENIR  
DES DIPLÔMES

**04**

CONTACTS

**03**

DÉPÔT DES DOSSIERS  
DE CANDIDATURE

**05 - 06**

PROGRAMME ET  
CALENDRIER DE LA  
FORMATION



## OBJECTIFS

La Licence Professionnelle Commerce et Distribution parcours Management du Point de Vente est le résultat de demandes formulées notamment par de très nombreuses entreprises. Toutes ces entreprises expriment le souhait de pouvoir recruter des étudiant(e)s formé(e)s plus spécifiquement aux exigences et spécificités de la fonction Management et Gestion de point de vente, et capables d'assurer des postes à responsabilité. Ce souhait fort correspond à des besoins de recrutements importants sur une zone régionale et nationale.

- Préparer des spécialistes aux fonctions commercialisation et distribution des entreprises.
- Former à des fonctions de responsabilité tant au niveau de la gestion d'un centre de profit qu'au niveau de fonctions de distribution, et du Management d'Équipe, dans les secteurs de l'industrie, de la grande distribution, de la distribution spécialisée et du commerce en général (tous secteurs).

- Accroître des capacités d'autonomie pour des métiers qui exigent une très forte implication et une très grande réactivité.
- Rendre opérationnels des responsables qualifiés, capables d'assurer le suivi et le développement de performances commerciales de points de vente ou de parties de point de vente, et également capables de former, dynamiser et promouvoir une équipe de collaborateurs.

**Cette formation de Licence Professionnelle Commerce et Distribution MANAGEMENT du POINT de VENTE, vise le développement des potentiels en vue d'intégrer des métiers et de les faire évoluer en fonction des besoins des entreprises, et ce en intégrant les évolutions notamment du e-commerce, du digital, des nouveaux consommateurs, des nouvelles tendances de consommation durable, et des nouvelles formes de Retail Concept Store.**





## COMPÉTENCES

- Vendre et fidéliser : en comprenant le comportement du consommateur ; en décelant les besoins clients ; en élaborant un argumentaire produit / service ; en maîtrisant les éléments fidélisant ; en créant un programme de fidélisation.
- Développer le point de vente : en maîtrisant les techniques de merchandising ; en maîtrisant les spécificités des services ; en gérant les approvisionnements et les stocks ; en gérant un compte de résultat ; en animant une équipe de collaborateurs.
- Développer une stratégie de distribution : en maîtrisant les techniques d'études du marché de la zone de chalandise ; en connaissant le Droit de la Distribution ; en identifiant les stratégies de distribution.

## MÉTIERS VISÉS

- Responsable Univers
- Manager de petite unité
- Responsable de franchise
- Animateur de vente
- Conseiller en clientèle
- Manager de rayon
- Responsable merchandising

## CODES ROME :

D1501 : Animation de vente  
D1503 : Management/ Gestion  
de rayon produit non-  
alimentaire  
D1506 : Marchandisage

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les emplois occupés par les diplômés de Licence Professionnelle Commerce-Distribution le sont dans des secteurs variés tels que ceux des enseignes de distribution spécialisée, distribution alimentaire, franchises, indépendants mais aussi d'autres types d'entreprises types PME ou bien encore l'industrie. Les diplômés occupent ces emplois sur l'ensemble du territoire

## ENQUÊTES SUR LE DEVENIR DES DIPLÔMÉS

<https://www.uca.fr/formation/reussite-orientation-et-insertion/devenir-des-etudiants/licence-professionnelle/licence-prof-commerce-et-distribution>

## DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Du 04/03/2024 au 04/04/2024 sur l'interface E-candidat : <https://ecandidat.uca.fr/#!accueilView>

Après une première phase d'admissibilité (étude de dossier), un entretien sera proposé. Toutes les informations seront communiquées via E-candidat. (25 à 30 stagiaires recrutés par cycle d'études)

*Nota : A l'issue de cette 1ère session de candidature, une seconde session de recrutement pourra être organisée sous réserve de places disponibles.*

*Merci de consulter régulièrement le site de candidature.*

## PRÉ-REQUIS

Bac+2 ou Validation des Acquis Professionnels (public ayant une expérience professionnelle dans le domaine mais n'ayant pas un bac+2).



## DURÉE ET DATES

**Du 16/09/2024 au 05/09/2025**

470 heures de présence universitaire (400h de cours et 70h de projet tutoré) + application pratique (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, stage de 3 à 6 mois, contrat de travail en adéquation avec la formation, statut auto-entrepreneur)

Les cours auront lieu en journée du lundi au vendredi.

En raison de contraintes pédagogiques, exceptionnellement, certains cours pourront être positionnés le samedi matin.

## PUBLICS VISÉS

- Étudiant
- Candidat en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation via financement OPCO et/ou entreprise)
- Salarié (financements : entreprise, CPF, CPF de transition professionnelle, auto-financement, ...)
- Demandeur d'emploi (financements : CPF, Pôle emploi, aide individuelle régionale, auto-financement, ...)



## COÛT DE LA FORMATION

- **Formation continue (salarié, demandeur d'emploi, ...)** : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat de professionnalisation** : 6 110 € (13 €/ heure)
- **Contrat d'apprentissage** : coût contrat défini par les OPCO et les CPNE (branches d'activité professionnelles) en application de la loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.
  1. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur privé, l'IAE Clermont Auvergne ne demandera pas de reste à charge aux entreprises. Le coût contrat défini par l'OPCO sera le coût facturé. Pour plus d'informations nous vous invitons à prendre contact avec votre OPCO de référence.
  2. Pour les contrats d'apprentissage dans le secteur public, le tarif sera égal au coût contrat défini pour les entreprises du secteur privé.

### **Droits d'inscription universitaire**

De l'ordre de 180 € (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage non concernés)

*(Les droits d'inscription au diplôme sont définis au niveau national pour chaque année universitaire. Pour 2024/2025, ils seront connus en juillet 2024.)*

## CONTACTS

### **- Responsable pédagogique :**

Lionel Colombel – Maître de Conférences / [lionel.colombel@uca.fr](mailto:lionel.colombel@uca.fr)

**- Scola** : [scola.iae@uca.fr](mailto:scola.iae@uca.fr)

**- Formation continue** : [fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)

**- Alternance** : [alternance-stages.iae@uca.fr](mailto:alternance-stages.iae@uca.fr)

### **Équipe pédagogique :**

<https://iae.uca.fr/liae/offre-de-formation-responsables-pedagogiques>





# PROGRAMME DE LA FORMATION

## LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION parcours MANAGEMENT DU POINT DE VENTE SEMESTRE 1

| n°UE  | Intitulé UE                  | Intitulés Eléments constitutifs                              | ECTS | Nombre d'heures étudiant |     |    |
|-------|------------------------------|--|------|--------------------------|-----|----|
|       |                              |  |      | Total                    | CM  | TD |
| 1     | RELATIONS VENTES             | Techniques de négociations                                   | 6    | 20                       | 12  | 8  |
| 2     | ENVIRONNEMENT FOURNISSEURS   | Gestion de production, approvisionnements, logistique        | 6    | 20                       | 12  | 8  |
|       |                              | Informatique   |      | 20                       | 12  | 8  |
| 3     | MANAGEMENT DU POINT DE VENTE | Merchandising - Concept Store                                | 18   | 45                       | 26  | 19 |
|       |                              | Marketing des services du point de vente                     |      | 25                       | 20  | 5  |
|       |                              | Comptabilité, Contrôle de gestion appliqué au point de vente |      | 28                       | 14  | 14 |
|       |                              | Management et animation d'équipes du point de vente          |      | 28                       | 28  |    |
|       |                              | Anglais du commerce S1                                       |      | 14                       |     | 14 |
| Total |                              |  | 30   | 200                      | 124 | 76 |

## LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION parcours MANAGEMENT DU POINT DE VENTE SEMESTRE 2

| n°UE  | Intitulé UE  | Intitulés EC   | ECTS | Nombre d'heures étudiant |     |    |
|-------|--|--|------|--------------------------|-----|----|
|       |  |  |      | Total                    | CM  | TD |
| 4     | MANAGEMENT DES ENVIRONNEMENTS DU POINT DE VENTE: E-COMMERCE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT | E-marketing  | 9    | 20                       | 12  | 8  |
|       |  | Identité numérique   |      | 20                       | 12  | 8  |
|       |  | Politique relationnelle et fidélisation                        |      | 20                       | 12  | 8  |
|       |  | Comportement du consommateur                                   |      | 20                       | 12  | 8  |
|       |  | Analyse du marché de la zone de chalandise                     |      | 26                       | 20  | 6  |
|       |  | Stratégie de distributeurs                                     |      | 27                       | 27  |    |
|       |  | Environnement multicanal                                       |      | 21                       | 21  |    |
|       |  | Management de la performance commerciale des univers marchands |      | 21                       | 12  | 9  |
|       |  | Anglais du commerce S2   |      | 25                       |     | 25 |
| 5     | ACTIONS PROFESSIONNALISÉES : PROJET TUTORÉ   | Projet Tutoré  | 9    | 70                       |     |    |
| 6     | ALTERNANCE   | Alternance   | 12   |                          |     |    |
| Total |  |  | 30   | 270                      | 128 | 72 |



**LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION**  
**Parcours MANAGEMENT DU POINT DE VENTE**  
**470 heures de présence universitaire (400h de cours et 70h projet tutoré) du 16/09/2024 au 05/09/2025**

| 08/2024 |     | 09/2024 |     | 10/2024 |     | 11/2024 |     | 12/2024 |     | 01/2025 |            | 02/2025 |     | 03/2025 |     | 04/2025 |     | 05/2025 |          | 06/2025 |     | 07/2025   |     | 08/2025 |     | 09/2025 |     |
|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|------------|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|----------|---------|-----|-----------|-----|---------|-----|---------|-----|
| m       | ap  | m       | ap  | m       | ap  | m       | ap  | m       | ap  | m       | ap         | m       | ap  | m       | ap  | m       | ap  | m       | ap       | m       | ap  | m         | ap  | m       | ap  | m       | ap  |
| 1       | Jeu |         | Dim |         |     |         |     |         |     | Mer     | J. de l'An | Sam     |     |         |     | Mar     |     | Jeu     | 1er Mai  |         |     | Mar       |     | Ven     |     | 1       | Lun |
| 2       | Ven |         | Lun |         |     | Ven     |     |         |     | Jeu     | Dim        |         |     |         |     | Mer     |     | Ven     |          |         |     | Mer       |     | Sam     |     | 2       | Mar |
| 3       | Sam |         | Mar |         |     | Sam     |     |         |     | Ven     | Lun        |         |     |         |     | Jeu     |     | Sam     |          |         |     | Jeu       |     | Dim     |     | 3       | Mer |
| 4       | Dim |         | Mer |         |     | Lun     |     |         |     | Sam     | Mar        |         |     |         |     | Ven     |     | Dim     |          |         |     | Ven       |     | Lun     |     | 4       | Jeu |
| 5       | Lun |         | Jeu |         |     | Mar     |     |         |     | Dim     |            |         |     |         |     | Sam     |     | Lun     |          |         |     | Sam       |     | Mar     |     | 5       | Ven |
| 6       | Mar |         | Ven |         |     | Mer     |     |         |     | Lun     |            |         |     |         |     | Dim     |     | Mar     |          |         |     | Dim       |     | Mer     |     | 6       | Sam |
| 7       | Mer |         | Sam |         |     | Jeu     |     |         |     | Mar     | Ven        |         |     |         |     | Lun     |     | Mer     |          |         |     | Lun       |     | Jeu     |     | 7       | Dim |
| 8       | Jeu |         | Dim |         |     | Ven     |     |         |     | Mer     | Sam        |         |     |         |     | Mar     |     | Jeu     | Victoire |         |     | Mar       |     | Ven     |     | 8       | Lun |
| 9       | Ven |         | Lun |         |     | Sam     |     |         |     | Jeu     | Dim        |         |     |         |     | Mer     |     | Ven     |          |         |     | Pentecôte |     | Sam     |     | 9       | Mar |
| 10      | Sam |         | Mar |         |     | Dim     |     |         |     | Ven     | Lun        |         |     |         |     | Jeu     |     | Sam     |          |         |     | Jeu       |     | Dim     |     | 10      | Mer |
| 11      | Dim |         | Mer |         |     | Lun     |     |         |     | Sam     | Mar        |         |     |         |     | Ven     |     | Dim     |          |         |     | Ven       |     | Lun     |     | 11      | Jeu |
| 12      | Lun |         | Jeu |         |     | Mar     |     |         |     | Dim     |            |         |     |         |     | Sam     |     | Lun     |          |         |     | Ven       |     | Mar     |     | 12      | Ven |
| 13      | Mar |         | Ven |         |     | Jeu     |     |         |     | Lun     | Jeu        |         |     |         |     | Dim     |     | Mar     |          |         |     | Dim       |     | Mer     |     | 13      | Sam |
| 14      | Mer |         | Sam |         |     | Sam     |     |         |     | Mar     | Ven        |         |     |         |     | Lun     |     | Mer     |          |         |     | Sam       |     | Jeu     |     | 14      | Dim |
| 15      | Jeu | Assomp. | Dim |         |     | Ven     |     |         |     | Mer     | Sam        |         |     |         |     | Mar     |     | Jeu     |          |         |     | Mar       |     | Ven     |     | 15      | Lun |
| 16      | Ven |         | Lun |         |     | Sam     |     |         |     | Jeu     | Dim        |         |     |         |     | Mer     |     | Ven     |          |         |     | Mer       |     | Sam     |     | 16      | Mar |
| 17      | Sam |         | Mar |         |     | Dim     |     |         |     | Ven     | Lun        |         |     |         |     | Jeu     |     | Sam     |          |         |     | Jeu       |     | Dim     |     | 17      | Mer |
| 18      | Dim |         | Mer |         |     | Lun     |     |         |     | Sam     | Mar        |         |     |         |     | Ven     |     | Dim     |          |         |     | Ven       |     | Lun     |     | 18      | Jeu |
| 19      | Lun |         | Jeu |         |     | Mar     |     |         |     | Dim     |            |         |     |         |     | Sam     |     | Lun     |          |         |     | Sam       |     | Mar     |     | 19      | Ven |
| 20      | Mar |         | Ven |         |     | Mer     |     |         |     | Lun     | Jeu        |         |     |         |     | Dim     |     | Mar     |          |         |     | Dim       |     | Mer     |     | 20      | Sam |
| 21      | Mer |         | Sam |         |     | Jeu     |     |         |     | Mar     | Ven        |         |     |         |     | Lun     |     | Mer     |          |         |     | Lun       |     | Jeu     |     | 21      | Dim |
| 22      | Jeu |         | Dim |         |     | Ven     |     |         |     | Mer     | Sam        |         |     |         |     | Mar     |     | Jeu     |          |         |     | Mar       |     | Ven     |     | 22      | Lun |
| 23      | Ven |         | Lun |         |     | Sam     |     |         |     | Jeu     | Dim        |         |     |         |     | Mer     |     | Ven     |          |         |     | Mer       |     | Sam     |     | 23      | Mar |
| 24      | Sam |         | Mar |         |     | Dim     |     |         |     | Ven     | Lun        |         |     |         |     | Jeu     |     | Sam     |          |         |     | Jeu       |     | Dim     |     | 24      | Mer |
| 25      | Dim |         | Mer |         |     | Lun     |     |         |     | Sam     | Mar        |         |     |         |     | Ven     |     | Dim     |          |         |     | Mer       |     | Lun     |     | 25      | Jeu |
| 26      | Lun |         | Jeu |         |     | Mar     |     |         |     | Dim     |            |         |     |         |     | Sam     |     | Lun     |          |         |     | Sam       |     | Mar     |     | 26      | Ven |
| 27      | Mar |         | Ven |         |     | Mer     |     |         |     | Lun     | Jeu        |         |     |         |     | Dim     |     | Mar     |          |         |     | Dim       |     | Mer     |     | 27      | Sam |
| 28      | Mer |         | Sam |         |     | Jeu     |     |         |     | Mar     | Ven        |         |     |         |     | Lun     |     | Mer     |          |         |     | Lun       |     | Jeu     |     | 28      | Dim |
| 29      | Jeu |         | Dim |         |     | Ven     |     |         |     | Mer     |            |         |     |         |     | Mar     |     | Jeu     | Ascens.  |         |     | Mar       |     | Ven     |     | 29      | Lun |
| 30      | Ven |         | Lun |         |     | Sam     |     |         |     | Jeu     |            |         |     |         |     | Mer     |     | Ven     |          |         |     | Mer       |     | Sam     |     | 30      | Mar |
| 31      | Sam |         | Mar |         |     |         |     |         |     | Ven     |            |         |     |         |     | Lun     |     | Sam     |          |         |     | Jeu       |     | Dim     |     | 31      |     |
|         |     | 0,0     | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0        |         | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0      |         | 0,0 |           | 0,0 |         | 0,0 |         | 0,0 |

1/2 journée de Soutenance, le reste du temps en entreprise

Pour les contrats d'alternance : Périodes en entreprise  
 Pour les stages : Périodes en entreprise possible

Périodes universitaires 470h

Dimanches et jours fériés et fermetures centre  
 Fermeture IAE mais possible période en entreprise

En application de l'article 16222-35 du code du travail pour la préparation de ses épreuves, le contrat d'apprentissage (uniquement) a droit à un congé supplémentaire de 5 jours ouvrables dans le mois qui précède et sur la période entreprise. Pour les apprentis de l'enseignement supérieur, il est fractionné pour s'adapter au contrôle continu, ces jours s'ajoutent aux congés payés et sont rémunérés

**NB :** Ce calendrier est donné à titre d'information, il pourra subir de légères modifications en raison de contraintes pédagogiques.

# NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



**IAE**

**CLERMONT AUVERGNE**

School of Management





“Thinking global, acting local”

## RETROUVEZ NOTRE CAREER CENTER



Le service relations entreprises de l'IAE déploie et anime un Career Center toujours en lien avec les attentes du marché de l'emploi et votre projet professionnel :

<https://iae-clermont-auvergne.jobteaser.com>

Des offres de stage, d'alternance, de premier emploi et des opportunités à l'international disponibles sur site internet et appli mobile.

## RETROUVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



<https://iae.uca.fr/>



/IAEAuvergne



/school/iae-auvergne-school-of-management/



@iae\_clermont\_auvergne



[www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne](http://www.youtube.com/c/IAEClermontAuvergne)



CLERMONT AUVERGNE  
School of Management

#ESPRIT  
IAE