

LICENCE  
PROFESSIONNELLE

## Commerce et Distribution

☞ Formation en  
Alternance

Code Formation  
**2503122Q**

Code RNCP  
**29740**

☞ ASFO

Bergevin – Angle des Rues E.  
Gène et Gabarre

BP 197

97155 Pointe-à-Pitre

☎ : 0590. 89. 45. 56

☎ : 0590. 93. 17. 93

✉ : [contact@cifabasfo.fr](mailto:contact@cifabasfo.fr)

Siret : 439 321 027 00013

APE : 8559A

Déclaration d'existence :

95 97 0112997

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif de former des professionnels chargés de l'encadrement commercial maîtrisant les techniques et les méthodes liées à la gestion des rayons. Il permet également d'acquérir des connaissances sur la culture numérique ainsi que les pratiques professionnelles.

Elle est conforme au système européen et permet de valider 60 crédits ECTS.

Cette licence vise à donner à des diplômés de niveau BAC+2 une spécialisation professionnelle en management de rayon selon l'option Manager de rayon.

Pour faire une licence pro distribution, il faut aimer les métiers de contact et de relations humaines. Le dynamisme, la capacité d'adaptation et la polyvalence sont des atouts essentiels. Par ailleurs, il faut être en mesure de mener des actions commerciales et de savoir gérer une équipe.

## PROFIL ET MISSIONS

### Profil requis

- Bonne motivation pour la formation et la vie en entreprise.
- Capacité à communiquer et à négocier
- Bonne motivation pour la formation et la vie en entreprise.
- Avoir des compétences dans au moins une langue étrangère.
- S'intéresser au management des entreprises
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir le sens des responsabilités
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

### Missions

Le titulaire de la LICENCE PRO COMMERCE ET DISTRIBUTION sera en mesure d'accomplir les tâches suivantes :

- Exploiter et partager l'information commerciale,
- Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale
- Communiquer et négocier,
- Prendre des décisions commerciales,
- Organiser, gérer et animer des équipes.

### Compétences développées

Au terme de sa formation, l'étudiant doit être en mesure de :

- Maîtriser les outils et pratiques commerciales d'un réseau de distribution,
- Maîtriser les outils du suivi et du pilotage de la performance commerciale de l'entreprise
- Maîtriser la budgétisation d'un système commercial et logistique.



*Immeuble ASFO*

*Bergevin*

*Angle des Rues E. Gène &  
Gabarre*

*BP 197*

*97155 POINTE-A-PITRE*

*TÉLÉPHONE :*

*0590. 89 45 56*

*TÉLÉCOPIE :*

*0590. 93 17 93*

*ADRESSE ÉLECTRONIQUE :*

*contact@cifabasfo.fr*

**Nous sommes sur le Web !**

*Retrouvez-nous, à  
l'adresse :*

*www.formation-asfo-  
guadeloupe.fr/*

# Formation – Examen – Insertion

Unités d'Enseignement (UE)

Matières

**Gestion - 180h**

Adaptation à l'alternance  
Droit du travail, de la concurrence et de la fiscalité -  
Gestion comptable et financière  
Informatique et logiciels spécifiques  
Organisation générale

**Fonction commerciale - 118h**

Anglais commercial  
Mercatique  
Négociation vente commerciale  
Techniques de communication commerciale

**Management - 140 h**

Gestion de projet  
Management  
Qualité  
Relations Humaines et Droit social  
Techniques d'animation et de gestion des équipes

**Gestion de l'UC – 140 h**

Comptabilité analytique des rayons et gestion des stocks  
Exploitation d'un point de vente  
Gestion de rayons et des entrepôts  
Merchandising  
Développement personnel

**Projet Tuteuré  
et mémoire – 20 h**

Méthodologie

## Insertion Professionnelle

- Manager de rayon
- Chef de rayon
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Responsable de point de vente, d'un service achat,
- Chargés de clientèle
- Négociateur
- Responsable d'équipes commerciales
- Responsable des ventes
- Cadre commercial, ...

## Conditions d'admission

- Être titulaire d'un BTS ou équivalent
- Avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage