

# Management de rayon DISTRISUP

## Pourquoi choisir cette formation ?

La grande distribution génère en France un chiffre d'affaires de près de 200 milliards d'euros (635 000 salariés). L'objectif de cette licence est de former les étudiants à l'un des métiers de la grande distribution, manager de rayon, dont les responsabilités sont élargies à la gestion, le management d'équipe et l'animation commerciale. Dans cette fonction l'étudiant sera capable de former, de dynamiser et de promouvoir son équipe. Il sera également garant de résultats financiers en agissant comme un dirigeant d'entreprise.



## Pour quels métiers ?

Cette licence professionnelle permet d'accéder au métier de manager de rayon.

## Pour quelles compétences ?

Cette licence professionnelle forme des diplômés compétents pour :

- Manager une équipe en grande distribution,
- Piloter les relations avec les fournisseurs,
- Gérer un rayon,
- Analyser les forces pesant sur les acteurs de la grande distribution.

## Comment sont organisées les études ?

La licence professionnelle est organisée en approche par compétences. Elle est accessible en formation par alternance 3 semaines en entreprise, 3 semaines à l'IUT (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), en VAE (validation des acquis de l'expérience) et en formation continue. Le programme pédagogique est de 600 heures pour l'enseignement et 150 heures pour le projet tuteuré.

## Quelles sont les matières enseignées ?



### Semestre 5

#### UE1 : Management d'équipe 1

- Développer ses compétences relationnelles
- Anglais
- Gérer et animer des équipes

#### UE2 : Relations fournisseurs

- Pratiquer les techniques commerciales
- Piloter les flux logistiques

#### UE3 : Analyse des forces

- Appliquer le droit de la distribution
- Analyser le contexte de la distribution
- Comprendre le comportement du client en magasin

#### UE4 : Outils de gestion

- Utiliser les méthodes comptables et financières
- Gérer avec les outils informatiques

### Semestre 6

#### UE5 : Management d'équipe 2

- Prendre des décisions
- Respecter le droit social
- Jeu d'entreprise 1 (activité intégratrice)

#### UE6 : Merchandising

- Optimiser le merchandising
- Jeu d'entreprise 2 (activité intégratrice)

#### UE7 : Mener un projet professionnel

- Projet tuteuré

#### UE8 Manifester les compétences de Commerce et de distribution

- Alternance

## Comment postuler ?

La sélection des candidats se fait sur dossier et entretien individuel de titulaires de BAC+2 secondaire ou tertiaire : DUT, BTS L2 ou niveau équivalent reconnu par la Commission de Validation des Acquis.

Rendez-vous dès fin février sur le portail e-candidat sur le site Internet de l'IUT :  
<https://iut.univ-amu.fr>

## Code RNCP : 29740

## Contacts

Département Techniques de Commercialisation  
IUT d'Aix-Marseille site d'Aix-en-Provence

431 Avenue Gaston Berger  
13625 Aix-en-Provence cedex 01

Responsables : Sophie Lengrand-Jacoulet  
et Nathalie Jayne-Bonnet

Email : [sylvie.konan@univ-amu.fr](mailto:sylvie.konan@univ-amu.fr)



Les +  
du Campus  
à Aix

Tous les équipements indispensables à la vie étudiante sont réunis sur le campus aixois : logements, restaurants universitaires, installations sportives, loisirs divers...

Aix-en-Provence est la ville universitaire par excellence!

