

FORMATION PAR LA VOIE DE L'APPRENTISSAGE LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION PARCOURS MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

2026/2027

06/10/2026 -> 10/09/2027

Cette formation vous prépare aux métiers de l'encadrement d'un point de vente, au sein de la grande distribution, des grandes surfaces spécialisées ou de la restauration (avec des partenariats privilégiés comme La Grande Récré et Starbucks).

Vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente et gestion d'un rayon sont le quotidien de ces métiers.

À terme, ce diplôme offre de belles évolutions de carrière vers le poste de Directeur Adjoint ou Directeur de Magasin selon les enseignes et la taille de l'entreprise.

En partenariat avec l'Université Paris-Est Créteil (UPEC), la LP Commerce et Distribution - Parcours Management du point de vente est à la 8ème place du classement EDUNIVERSAL en Négociation, Vente et commerce en FRANCE en 2025 et 2ème meilleure licence universitaire dans la Région IDF.

LYCEE HONORE DE BALZAC

118 BOULEVARD BESSIÈRES
75017 PARIS

MÉTRO :
LIGNE 14 - PORTE DE CLICHY
LIGNE 13 - PORTE DE CLICHY

CONTACT

Razika BAKKALI
r.bakkali@gretameteHOR.com
07 78 14 51 76

Taux de réussite : 100 %
Taux de satisfaction : 100 %
Taux d'insertion professionnelle : 62.5 %
Taux d'insertion dans le métier visé : 100 %
Taux de présentation à l'examen : 90 %
Taux de poursuite d'études global : 73 %



Licence pro
Commerce et distribution

En faire des
caisses !



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

RNCP40306

La Licence professionnelle mention commerce et distribution permet d'acquérir une expertise dans l'encadrement d'un point de vente de manière à être compétent en matière d'organisation, de gestion et de valorisation d'un univers de produits tout en développant des compétences dans le management d'une équipe de vente.

Le titulaire de la LP CD parcours Management du point de vente sera capable de gérer et d'animer une unité commerciale de manière autonome dans le respect de la stratégie et des contraintes de l'entreprise à laquelle il appartient.



CONTENU DE LA FORMATION

UE 1 - Savoir Gérer :

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Droit de la consommation et concurrence
- Gestion de projet
- Informatique
- Méthodologie de la gestion de projet

UE 2 - Savoir Vendre :

- Connaissance distribution et du commerce
- Comportement du consommateur
- Vente et relations clients
- Droit de la distribution
- Merchandising

UE 3 - Savoir Manager :

- Management d'équipes
- Marketing des enseignes
- Droit social
- Anglais commercial
- Expression et méthodologie

UE 4 - Compétences professionnelles 1 : Rapport d'activité

UE 5 - Compétences professionnelles 2 : Projet Tutoré

LA FORMATION

- Licence professionnelle
- En partenariat avec l'IUT de Sénart-Fontainebleau
- Tarif tout public : 8 800 €/an
- Aucun frais pédagogique à la charge de l'alternant
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Prévoir néanmoins l'acquittement de la CVEC, environ 100 €
- Alternance : 2 jours centre/3 jours entreprise
- 550 H (en centre) et 1230 H (en entreprise)
- 1 an de formation



RECRUTEMENT ET CONDITIONS D'ACCÈS

Prérequis :

Être titulaire ou en cours d'obtention d'une certification Bac + 2 :

- DEUG ou L2 Droit, Sciences économiques, AES, Gestion ;
- BTS NDRC, MCO, CG, Gestion de la PME, Support à l'action managériale ;
- DUT Techniques de commercialisation ou Gestion des entreprises et des administrations.



Compétences transverses et softskills souhaitées :

- Maîtrise de l'anglais : être autonome dans des situations professionnelles courantes ;
- Justifier au moins d'une expérience de la vente (stages, jobs d'été, temps partiel, etc.) ;
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et relationnelles ;
- Savoir faire preuve d'initiative et d'autonomie.



Admission :

Inscription sur le site de l'UPEC : <https://canel.iutsf.org/> (et sélectionnez la ligne LP Commerce et distribution Management du point de vente Site de Paris METEHOR)

ou

Contactez directement Mme BAKKALI

ÉVOLUTION DE CARRIÈRE - POURSUITE D'ÉTUDES

Suite à cette formation, l'insertion professionnelle est privilégiée. Cependant, il est possible de poursuivre ses études dans un master dans les domaines du commerce et de la distribution.

Métiers visés :

- Assistant Chef de rayon
- Manager de magasin ou Responsable adjoint
- Conseiller technique en point de vente
- Chef de secteur, chef des ventes
- Directeur régional

CONTACTEZ-NOUS !

[HTTPS://GRETAMETEHOR.COM/](https://gretametehor.com/)

ou scannez le QR CODE

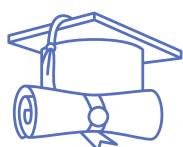


LES + DE L' ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage



Des cours
théoriques
et pratiques



Un diplôme
reconnu



Une montée en
compétences
rapide et
opérationnelle



Le coût de la
formation pris
en charge par
l'entreprise



Un statut de
salarié avec
rémunération

