

Siret : 442 293 734 00012  
N° de déclaration d'activité : FPC52440410944  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat  
(art. L.6352-12)

**PARCOURS**  
**COMMERCE MARKETING**

# LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE DISTRIBUTION

## Marketing de la distribution

### DIPLOME : L3 – LPCD Marketing et Distribution Spécialisée ou Marketing et Distribution des Produits Frais

N° d'enregistrement RNCP : 29740  
Code formation : 2503123A



## PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Le cycle est accessible aux étudiants titulaires d'un BTS, DUT ou tout autre diplôme universitaire équivalent, dans les domaines principaux du commerce et du marketing. Il est également ouvert aux salariés dans le cadre d'un plan de formation, ayant acquis les diplômes précités.



## OBJECTIFS DU DIPLÔME

### Objectifs pédagogiques et compétences visées

A l'issue de la formation, l'étudiant sera capable :

- De compléter son cursus, en approfondissant plusieurs points abordés dans sa formation initiale, par une approche plus concrète et plus professionnelle.
- D'avoir une vision d'ensemble de l'approche « produits / services » (de la production à la consommation) en mettant en évidence les différentes interactions de chaque étape avec la suivante.
- De comprendre les concepts fondamentaux du commerce et du marketing.
- D'être capable de travailler en groupe projet en associant leurs compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux.

### Perspectives d'emploi

Former des professionnels sur des postes d'encadrement intermédiaire dans les secteurs des services et du commerce, à des fonctions marketing, management, commercial et achat.

- Manager de rayon
- Futur.e chef.fe de département
- Manager des ventes
- Responsable de magasin



## MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

**Suivi en entreprise** : 2 à 3 durant l'année

**Modalités d'évaluation** : Contrôle continu pour le tronc commun et pour la spécialisation. Evaluation professionnelle en entreprise.

**Mémoire professionnel et projet tuteuré** : Evaluation écrite (dossier) et orale (soutenance en groupe pour le PT et individuelle pour le mémoire).

Evaluation professionnelle en entreprise : évaluation réalisée par le tuteur lors de rdvs de suivi (2/an).

**Modalités d'obtention du diplôme** : moyenne = 10/20 sur l'ensemble des UE 1,2,3,4,5 et 10/20 pour les UE6 et 7. Certification en langue anglaise (M405).



## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

### Modalités pédagogiques

Le CFP Ecole Nantaise de Commerce, pour la partie en centre de formation, et le tuteur, pour celle en entreprise, mettront en œuvre les moyens pédagogiques correspondant au niveau de formation visé.

Cours en présentiel pour leur grande majorité – possibilité de quelques cours en ligne (voir annexe 2 : CGV), avec des enseignants de l'ENC et des professionnels suivant les matières enseignées.

### Locaux et équipements

Locaux : au cœur de Nantes  
Équipement : salle informatique, matériel vidéo

Handicap : sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap, nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter :

[referent-handicap@enc-nantes.fr](mailto:referent-handicap@enc-nantes.fr)



## DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

### Durée de la formation

De Septembre 2024 à Août 2025  
Rythme de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise  
Volume horaire: 35h/semaine, 602h de cours.

### Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier  
Modalités d'accès à la formation : étude du dossier et entretien de motivation  
Intégration en formation à partir du mois de septembre



## TARIFS

### COÛT DE LA FORMATION POUR L'ALTERNANT :

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : **pas de frais de formation**

En formation continue : se renseigner auprès de Pôle emploi

### COÛT DE LA FORMATION POUR L'EMPLOYEUR :

En contrat d'alternance : **7 800 euros** pour toute la durée de la formation

Montant pris en charge en partie ou en totalité par l'OPCO concerné

[Tapez ici]



## LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Montant pris en charge en partie ou en totalité par l'OPCO concerné

### Lieux de la formation

#### ENC

1 place de la Bourse  
44000 NANTES

### Contacts

#### Responsable de formation ENC

Betty DEBRABANT  
[b.debrabant@enc-nantes.fr](mailto:b.debrabant@enc-nantes.fr) / 02 40 48 41 13

#### Responsable de formation ISFFEL

Matthieu L'AOT  
[laot@isffel.fr](mailto:laot@isffel.fr) / 06 07 37 95 29



## CONTENU PÉDAGOGIQUE

| Module / Unité d'enseignement                                   | Volume Horaire | Compétences visées                                                                          | Modalités d'évaluation           |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>M 101</b><br>Marketing/e-marketing et démarches commerciales | 28h            | Maîtriser les fondamentaux du commerce et du marketing                                      | Partiel écrit (1h30)             |
| <b>M 102</b><br>Outils d'analyse marketing & e-marketing        | 28h            | Identifier les outils d'analyse du marketing stratégique                                    | Partiel écrit (1h30)             |
| <b>M 103</b><br>Statistiques, traitement et analyse des données | 21h            | Mesurer et analyser les données marketing                                                   | Partiel écrit (1h)               |
| <b>M 104</b><br>Application professionnelle                     | 14h            | Utiliser et analyser les données statistiques                                               | Contrôle continu écrit (1h)      |
| <b>M 201</b><br>Relation client et e-commerce                   | 21h            | Maîtriser le marketing relationnel et la e- relation client                                 | Partiel écrit (2h)               |
| <b>M 202</b><br>Négociation                                     | 14h            | Maîtriser les étapes de la négociation achat et son cadre juridique                         | Contrôle continu oral/écrit (1h) |
| <b>M 203</b><br>Droit commercial                                | 14h            | Identifier les éléments constitutifs du contrat de vente, les fondamentaux des règles de la | Partiel écrit (1h30)             |

[Tapez ici]

|                                                                                |     |                                                                                                        |                             |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|                                                                                |     | concurrence et du droit de la concurrence                                                              |                             |
| <b>M 204</b><br>Merchandising et e-merchandising                               | 28h | Caractériser la logique du merchandising<br>Mesurer les enjeux industriels du merchandising            | Partiel écrit (2h)          |
| <b>M 205</b><br>Application professionnelle                                    | 14h | Utiliser le logiciel SPHINX<br>Mise en pratique                                                        | Partiel écrit (1h)          |
| <b>M 301</b><br>Communication Management                                       | 28h | Communiquer en public<br>Connaitre les bases du management opérationnel                                | Partiel écrit (2h)          |
| <b>M 302</b><br>Droit du travail                                               | 14h | Identifier les sources du droit<br>Maitriser les règles du contrat de travail et du droit des salariés | Partiel écrit (2h)          |
| <b>M 303</b><br>Gestion comptable et financière appliquée, contrôle de gestion | 35h | Analyser les charges<br>Mesurer la rentabilité<br>Analyser les résultats                               | Partiel écrit (2h+2h)       |
| <b>M 304</b><br>Application professionnelle                                    | 14h | Mise en pratique                                                                                       |                             |
| <b>M 401</b><br>Economie et stratégie                                          | 14h | Caractériser la micro et macroéconomie<br>Calculer et apprécier la formation du prix                   | Contrôle continu écrit (1h) |
| <b>M 402</b><br>Relations Production Industrie Commerce                        | 14h | Connaitre l'historique, l'évolution et l'aspect réglementaire de la distribution                       | Partiel écrit (1h)          |
| <b>M 403</b><br>Chemin logistique et Supply Chain                              | 14h | Identifier les enjeux et l'évolution de la chaine logistique et d'approvisionnement                    | Partiel écrit (2h)          |

[Tapez ici]

|                                                                                                                                                                     |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <p><b>M 404</b><br/>Management des services</p>                                                                                                                     | <p>14h</p>  | <p>Caractériser l'économie et la typologie des services</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Contrôle continu écrit (1h)</p>              |
| <p><b>M 405</b><br/>Application professionnelle</p>                                                                                                                 | <p>14h</p>  | <p>ANGLAIS – certification TOEIC</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>Partiel écrit (1h)</p>                       |
| <p><b>M 501 502 503</b><br/>Marketing et Distribution Spécialisée</p> <p><b>OU</b></p> <p><b>M 501 502 503</b><br/>Marketing et Distribution des Produits Frais</p> | <p>105h</p> | <p><b>M501</b> : Univers de vente en GDS et spécificités de la GDS, construction de l'offre et relation de service</p> <p><b>M502</b> : Manager une équipe commerciale en univers spécialisé</p> <p><b>M503</b> : Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution</p> <p><b>M501</b> : <i>Connaissance des produits frais : fruits et légumes, produits de la mer, rayons traiteur-LS, autres rayons frais, qualité, normalisation et réglementation des produits</i></p> <p><b>M502</b> : <i>Manager une équipe commerciale en univers alimentaire</i></p> <p><b>M503</b> : <i>Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution</i></p> | <p>Contrôles continus (écrits et oraux)</p>     |
| <p><b>M 601</b><br/>Application de synthèse<br/>Projet tuteuré</p>                                                                                                  | <p>45h</p>  | <p>Être capable de travailler en groupe-projet en associant les compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>Rapport écrit et soutenance orale (45mn)</p> |
| <p><b>M 701</b><br/>Application professionnelle<br/>Mémoire</p>                                                                                                     | <p>109h</p> | <p>Être capable de travailler en autonomie sur un projet d'entreprise en mobilisant les compétences acquises, développer son analyse, mesurer les résultats de ses actions et faire des recommandations</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Rapport écrit et soutenance orale (45mn)</p> |



# PLANNING PREVISIONNEL 2024/2025



## Calendrier 2024-2025

Légende :

**FORMATION**  
**ENTREPRISE**

**D:DISTANCIE**

### Licence Pro. Commerce et Distribution ENC Nantes

| SEPT 2024 | OCT     | NOV             | DEC        | JANV              | FEV    | MARS    | AVR          | MAI                  | JUIN           | JUIL            | AOUT             |
|-----------|---------|-----------------|------------|-------------------|--------|---------|--------------|----------------------|----------------|-----------------|------------------|
| 1 Di      | 1 Ma    | 1 Toussaint Ve  | 1 Di       | 1 Jour de l'an Me | 1 Sa   | 1 Sa    | 1 Ma         | 1 Fête du travail Je | 1 Di           | 1 Ma            | 1 Ve             |
| 2 Lu      | 2 Me    | 2 Sa            | 2 Lu       | 2 Je              | 2 Di   | 2 Di    | 2 Me         | 2 Ve                 | 2 Lu           | 2 Me            | 2 Sa             |
| 3 Ma      | 3 Je    | 3 Di            | 3 Ma       | 3 Ve              | 3 D Lu | 3 D Lu  | 3 Je         | 3 Sa                 | 3 Ma           | 3 Je            | 3 Di             |
| 4 Me      | 4 Ve    | 4 Lu            | 4 Me       | 4 Sa              | 4 Ma   | 4 Ma    | 4 Ve         | 4 Di                 | 4 Me           | 4 Ve            | 4 Lu             |
| 5 Je      | 5 Sa    | 5 Ma            | 5 Je       | 5 Di              | 5 Me   | 5 Me    | 5 Sa         | 5 D Lu               | 5 Je           | 5 Sa            | 5 Ma             |
| 6 Ve      | 6 Di    | 6 Me            | 6 Ve       | 6 Lu              | 6 Je   | 6 Je    | 6 Di         | 6 Ma                 | 6 Ve           | 6 Di            | 6 Me             |
| 7 Sa      | 7 Lu    | 7 Je            | 7 Sa       | 7 Ma              | 7 Ve   | 7 Ve    | 7 Lu         | 7 Me                 | 7 Sa           | 7 Lu            | 7 Je             |
| 8 Di      | 8 Ma    | 8 Ve            | 8 Di       | 8 Me              | 8 Sa   | 8 Sa    | 8 Ma         | 8 Victoire Je        | 8 Di           | 8 Ma            | 8 Ve             |
| 9 Lu      | 9 Me    | 9 Sa            | 9 Lu       | 9 Je              | 9 Di   | 9 Di    | 9 Me         | 9 Ve                 | 9 Pentecôte Lu | 9 Me            | 9 Sa             |
| 10 Ma     | 10 Je   | 10 Di           | 10 Ma      | 10 Ve             | 10 Lu  | 10 Lu   | 10 Je        | 10 Sa                | 10 Ma          | 10 Je           | 10 Di            |
| 11 Me     | 11 Ve   | 11 Armistice Lu | 11 Me      | 11 Sa             | 11 Ma  | 11 Ma   | 11 Ve        | 11 Di                | 11 Me          | 11 Ve           | 11 Lu            |
| 12 Je     | 12 Sa   | 12 D Ma         | 12 Je      | 12 Di             | 12 Me  | 12 Me   | 12 Sa        | 12 Lu                | 12 Je          | 12 Sa           | 12 Ma            |
| 13 Ve     | 13 Di   | 13 Me           | 13 Ve      | 13 D Lu           | 13 Je  | 13 Je   | 13 Di        | 13 Ma                | 13 Ve          | 13 Di           | 13 Me            |
| 14 Sa     | 14 Lu   | 14 Je           | 14 Sa      | 14 Ma             | 14 Ve  | 14 Ve   | 14 Lu        | 14 Me                | 14 Sa          | 14 Fête Nat. Lu | 14 Je            |
| 15 Di     | 15 Ma   | 15 Ve           | 15 Di      | 15 Me             | 15 Sa  | 15 Sa   | 15 Ma        | 15 Je                | 15 Di          | 15 Ma           | 15 Assomption Ve |
| 16 Lu     | 16 Me   | 16 Sa           | 16 Lu      | 16 Je             | 16 Di  | 16 Di   | 16 Me        | 16 Ve                | 16 Lu          | 16 Me           | 16 Sa            |
| 17 Ma     | 17 Je   | 17 Di           | 17 Ma      | 17 Ve             | 17 Lu  | 17 Lu   | 17 Je        | 17 Sa                | 17 Ma          | 17 Je           | 17 Di            |
| 18 Me     | 18 Ve   | 18 Lu           | 18 Me      | 18 Sa             | 18 Ma  | 18 Ma   | 18 Ve        | 18 Di                | 18 Me          | 18 Ve           | 18 Lu            |
| 19 Je     | 19 Sa   | 19 Ma           | 19 Je      | 19 Di             | 19 Me  | 19 Me   | 19 Sa        | 19 Lu                | 19 Je          | 19 Sa           | 19 Ma            |
| 20 Ve     | 20 Di   | 20 Me           | 20 Ve      | 20 Lu             | 20 Je  | 20 Je   | 20 Di        | 20 Ma                | 20 Ve          | 20 Di           | 20 Me            |
| 21 Sa     | 21 D Lu | 21 Je           | 21 Sa      | 21 Ma             | 21 Ve  | 21 Ve   | 21 Pâques Lu | 21 Me                | 21 Sa          | 21 Lu           | 21 Je            |
| 22 Di     | 22 Ma   | 22 Ve           | 22 Di      | 22 Me             | 22 Sa  | 22 Sa   | 22 Ma        | 22 Je                | 22 Di          | 22 Ma           | 22 Ve            |
| 23 Lu     | 23 Me   | 23 Sa           | 23 Lu      | 23 Je             | 23 Di  | 23 Di   | 23 Me        | 23 Ve                | 23 Lu          | 23 Me           | 23 Sa            |
| 24 Ma     | 24 Je   | 24 Di           | 24 Ma      | 24 Ve             | 24 Lu  | 24 Lu   | 24 Je        | 24 Sa                | 24 Ma          | 24 Je           | 24 Di            |
| 25 Me     | 25 Ve   | 25 Lu           | 25 Noël Me | 25 Sa             | 25 Ma  | 25 Ma   | 25 D Ve      | 25 Di                | 25 Me          | 25 Ve           | 25 Lu            |
| 26 Je     | 26 Sa   | 26 Ma           | 26 Je      | 26 Di             | 26 Me  | 26 Me   | 26 Sa        | 26 Lu                | 26 Je          | 26 Sa           | 26 Ma            |
| 27 Ve     | 27 Di   | 27 Me           | 27 Ve      | 27 Lu             | 27 Je  | 27 Je   | 27 Di        | 27 Ma                | 27 Ve          | 27 Di           | 27 Me            |
| 28 Sa     | 28 Lu   | 28 Je           | 28 Sa      | 28 Ma             | 28 Ve  | 28 Ve   | 28 Lu        | 28 Me                | 28 Sa          | 28 Lu           | 28 Je            |
| 29 Di     | 29 Ma   | 29 Ve           | 29 Di      | 29 Me             | 29 Sa  | 29 Sa   | 29 Ma        | 29 Ascension Je      | 29 Di          | 29 Ma           | 29 Ve            |
| 30 Lu     | 30 Me   | 30 Sa           | 30 Lu      | 30 Je             | 30 Di  | 30 Di   | 30 Me        | 30 Ve                | 30 Lu          | 30 Me           | 30 Sa            |
| 31 Ma     | 31 Je   | 31 Me           | 31 Ma      | 31 Ve             | 31 Sa  | 31 D Lu | 31 Me        | 31 Sa                | 31 Me          | 31 Je           | 31 Di            |

13

9

5

2

9

8

9

11

8

7

3

2

86 jours de formation - 602 heures