

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 durant la formation dont un en physique au moins.

Modalités d'évaluation : **Ecrite** : validation par deux partiels semestriels (janvier et juin), **Contrôle continu** pour la partie Spécialisation.

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 rdv 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



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

Septembre 2022 – Juillet 2023

Rythme de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Volume horaire : 35h/semaine, 637h de cours.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente

Modalités d'accès à la formation : étude du dossier et entretien de motivation

Intégration en formation à partir du mois de septembre

[Tapez ici]



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 :

Secteur privé : **prise en charge des frais de formation par l'OPCO** selon les niveaux de prise en charge en vigueur

Secteur public : **7700 euros** pour l'année de formation



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

ENC

1 place de la Bourse
44000 NANTES

Contacts

Responsable de formation ENC

Claire SAULNIER

csaulnier@enc-nantes.fr / 02 40 48 41 13

Responsable de formation ISFFEL

Mégane BERNARD

bernard@isffel.fr / 06 07 37 95 29



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unité d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
M 101 Marketing/e-marketing et démarches commerciales	28h	Maîtriser les fondamentaux du commerce et du marketing	Partiel écrit (1h30)
M 102 Outils d'analyse marketing & e-marketing	28h	Identifier les outils d'analyse du marketing stratégique	Partiel écrit (1h30)
M 103 Statistiques, traitement et analyse des données	21h	Mesurer et analyser les données marketing	Partiel écrit (1h)
M 104 Application professionnelle	14h	Utiliser et analyser les données statistiques	Contrôle continu écrit (1h)

[Tapez ici]

M 201 Relation client et e-commerce	21h	Maitriser le marketing relationnel et la e- relation client	Partiel écrit (2h)
M 202 Négociation	14h	Maitriser les étapes de la négociation achat et son cadre juridique	Contrôle continu oral/écrit (1h)
M 203 Droit commercial	14h	Identifier les éléments constitutifs du contrat de vente, les fondamentaux des règles de la concurrence et du droit de la concurrence	Partiel écrit (1h30)
M 204 Merchandising et e-merchandising	28h	Caractériser la logique du merchandising Mesurer les enjeux industriels du merchandising	Partiel écrit (2h)
M 205 Application professionnelle	14h	Utiliser le logiciel SPHINX Mise en pratique	Partiel écrit (1h)
M 301 Communication Management	28h	Communiquer en public Connaitre les bases du management opérationnel	Partiel écrit (2h)
M 302 Droit du travail	14h	Identifier les sources du droit Maitriser les règles du contrat de travail et du droit des salariés	Partiel écrit (2h)
M 303 Gestion comptable et financière appliquée, contrôle de gestion	35h	Analyser les charges Mesurer la rentabilité Analyser les résultats	Partiel écrit (2h+2h)
M 304 Application professionnelle	14h	Mise en pratique	
M 401 Economie et stratégie	14h	Caractériser la micro et macroéconomie Calculer et apprécier la formation du prix	Contrôle continu écrit (1h)

[Tapez ici]

<p>M 402 Relations Production Industrie Commerce</p>	<p>14h</p>	<p>Connaitre l'historique, l'évolution et l'aspect réglementaire de la distribution</p>	<p>Partiel écrit (1h)</p>
<p>M 403 Chemin logistique et Supply Chain</p>	<p>14h</p>	<p>Identifier les enjeux et l'évolution de la chaine logistique et d'approvisionnement</p>	<p>Partiel écrit (2h)</p>
<p>M 404 Management des services</p>	<p>14h</p>	<p>Caractériser l'économie et la typologie des services</p>	<p>Contrôle continu écrit (1h)</p>
<p>M 405 Application professionnelle</p>	<p>14h</p>	<p>ANGLAIS – certification TOEIC</p>	<p>Partiel écrit (1h)</p>
<p>M 501 502 503 Marketing et Distribution Spécialisée</p> <p>M 501 502 503 Marketing et Distribution des Produits Frais</p>	<p>105h</p>	<p>M501 : Univers de vente en GDS et spécificités de la GDS, construction de l'offre et relation de service (42h)</p> <p>M502 : Manager une équipe commerciale en univers spécialisé (14h)</p> <p>M503 : Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution (42h)</p> <p>M501 : Connaissance des produits frais : fruits et légumes, produits de la mer, rayons traiteur-LS, autres rayons frais, qualité, normalisation et réglementation des produits (42h)</p> <p>M502 : Manager une équipe commerciale en univers alimentaire (14h)</p> <p>M503 : Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution (42h)</p>	<p>Contrôles continus (écrits et oraux)</p>
<p>M 601</p>	<p>45h</p>	<p>Être capable de travailler en groupe-projet en associant les</p>	<p>Rapport écrit et soutenance orale</p>

[Tapez ici]

Application de synthèse Projet tuteuré		compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux	(45mn)
M 701 Application professionnelle Mémoire	105h	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	Rapport écrit et soutenance orale (45mn)
Réunion de rentrée	4h		
Réunion tuteurs	4h		
Partiels	25h		
Team building	6h		



PLANNING PREVISIONNEL 2022 - 2023

	Septembre 2022	Octobre 2022	Novembre 2022	Décembre 2022	Janvier 2023	Février 2023	Mars 2023	Avril 2023	Mai 2023	Juin 2023	Juillet 2023	Août 2023	
1 J		1 S	1 M	Toussaint	1 J	1 D	Jour de l'an	1 M	1 S	Fête du travail	1 J	1 S	1 M
2 V		2 D	2 M		2 V	2 L		2 J	2 D		2 V	2 D	2 M
3 S		3 L	3 J		3 S	3 M		3 V	3 L		3 S	3 L	3 J
4 D		4 M	4 V		4 D	4 M		4 S	4 M		4 D	4 M	4 V
5 L	rentrée	5 M	5 S		5 L	5 J		5 D	5 M		5 L	5 M	5 S
6 M		6 J	6 D		6 M	6 V		6 L	6 J		6 S	6 M	6 D
7 M		7 V	7 L		7 M	7 S		7 M	7 V		7 D	7 M	7 L
8 J		8 S	8 M		8 J	8 D		8 M	8 S		8 L	Victoire 1945	8 M
9 V		9 D	9 M		9 V	9 L		9 J	9 D		9 M	9 V	9 D
10 S		10 L	10 J		10 S	10 M		10 V	10 L		10 S	10 L	10 J
11 D		11 M	11 V	Armistice	11 D	11 M		11 V	11 L		11 D	11 M	11 V
12 L		12 M	12 S		12 L	12 J		12 D	12 M		12 V	12 L	12 S
13 M		13 J	13 D		13 M	13 V		13 L	13 J		13 S	13 M	13 D
14 M		14 V	14 L		14 M	14 S		14 M	14 V		14 D	14 M	14 V
15 J		15 S	15 M		15 J	15 D		15 M	15 S		15 L	15 J	15 M
16 V		16 D	16 M		16 V	16 L		16 J	16 D		16 M	16 V	16 D
17 S		17 L	17 J		17 S	17 M		17 V	17 L		17 M	17 S	17 L
18 D		18 M	18 V		18 D	18 M		18 S	18 M		18 J	Ascension	18 D
19 L		19 M	19 S		19 L	19 J		19 D	19 M		19 V	19 L	19 M
20 M		20 J	20 D		20 M	20 V		20 L	20 J		20 S	20 M	20 D
21 M		21 V	21 L		21 M	21 S		21 M	21 V		21 D	21 M	21 V
22 J		22 S	22 M		22 J	22 D		22 M	22 S		22 L	Oraux PT	22 J
23 V		23 D	23 M		23 V	23 L		23 J	23 D		23 M	23 V	23 D
24 S		24 L	24 J		24 S	24 M		24 V	24 L		24 M	24 S	24 J
25 D		25 M	25 V		25 D	NOEL		25 S	25 M		25 J	25 D	25 M
26 L		26 M	26 S		26 L	26 J		26 D	26 M		26 V	26 L	26 M
27 M		27 J	27 D		27 M	27 V		27 L	27 J		27 S	27 M	27 D
28 M		28 V	28 L		28 M	28 S		28 M	28 V		28 D	28 M	28 V
29 J		29 S	29 M		29 J	29 D		29 M	29 S		29 L	29 J	29 S
30 V		30 D	30 M		30 V	30 L		30 J	30 D		30 M	30 V	30 D
		31 L			31 S	31 M		31 V			31 M		31 J

SPE
ENTREPRISE
COURS
EXAM

Légende :