

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 ET VALIDATION 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 chef 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 : **Écrite** : 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 lutteur 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.



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, 644h de cours.



TARIFS

Statut salarié : pas de frais de formation.

Contrat d'apprentissage.

Prise en charge des frais de formation par l'OPCO selon les tarifs en vigueur

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

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de Janvier année précédente.

Modalité d'accès à la formation : entretien de motivation

Intégration à partir du mois de septembre



LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Lieu de la formation

1 Place de la Bourse – 44000 Nantes

Contacts

Claire SAULNIER – Responsable de formation
ENC

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

Mégane BERNARD – Responsable de formation
ISFFEL

bernard@isffel.fr | 06 07 37 95 29



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module / Unités d'enseignement	Volume Horaire	Compétences visées	Modalités d'évaluation
<i>Intitulé du module / objectif principal</i>			
M 101 Marketing/e-marketing et démarches commerciales	28	Maitriser les fondamentaux du commerce et du marketing	Partiel écrit
M 102 Outils d'analyse marketing & e-marketing	28	<i>Identifier les outils d'analyse du marketing stratégique</i>	Partiel écrit
M 103 Statistiques, traitement et analyse des données	21	<i>Mesurer et analyser les données marketing</i>	Partiel écrit
M 104 Application professionnelle	14		Contrôle continu écrit
M 201 Relation client et e-commerce	21	<i>Maitriser le marketing relationnel et la e-relation client</i>	Partiel écrit
M202 Négociation	14	<i>Maitriser les étapes de la négociation achat et son cadre juridique</i>	Contrôle continu écrit
M203 Droit commercial	14	<i>Identifier les éléments constitutifs du contrat de vente, les fondamentaux des règles de la concurrence et du droit de la concurrence</i>	Partiel écrit
M204 Merchandising et e-merchandising	28	<i>Caractériser la logique du merchandising Mesurer les enjeux industriels du merchandising</i>	Partiel écrit
M205 Application professionnelle	14	<i>Logiciel SPHINX</i>	Partiel écrit
M301 Communication Management	28	<i>Communiquer en public Connaitre les bases du management opérationnel</i>	Partiel écrit
M302 Droit du travail	14	<i>Identifier les sources du droit Maitriser les règles du contrat de travail et du droit des salariés</i>	Partiel écrit
M303 Gestion comptable et financière appliquée, contrôle de gestion	21	<i>Analyser les charges Mesurer la rentabilité Analyser les résultats</i>	Partiel écrit
M 304 Application professionnelle	14	<i>Mise en pratique</i>	

M 401 Economie et stratégie	14	<i>Caractériser la micro et macroéconomie Calculer et apprécier la formation du prix</i>	Contrôle continu écrit
M 402 Relations Production Industrie Commerce	14	<i>Connaitre l'historique, l'évolution et l'aspect réglementaire de la distribution</i>	Partiel écrit
M403 Chemin logistique et supply chain	14	<i>Identifier les enjeux et l'évolution de la chaine logistique et d'approvisionnement</i>	Partiel écrit
M404 Management des services	14	<i>Caractériser l'économie et la typologie des services</i>	Contrôle continu écrit
M 405 Application professionnelle	14	ANGLAIS – certification TOEIC	Partiel écrit
M 501 502 503 Marketing et Distribution Spécialisée	98	M501 : Univers de vente en GDS et spécificités de la GDS, construction de l'offre et relation de service (42h) M502 : Manager une équipe commerciale en univers spécialisé (14h) M503 : Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution (42h)	Contrôles continus (écrits et oraux)
M 501 502 503 Marketing et Distribution des Produits Frais	98	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) M502 : Manager une équipe commerciale en univers alimentaire (14h) M503 : Comprendre et utiliser le merchandising opérationnel, le pilotage commercial et économique du rayon, les circuits de distribution (42h)	Contrôles continus (écrits et oraux)
M 601 Application de synthèse / Projet tuteuré	45	<i>Etre capable de travailler en groupe-projet en associant les compétences et intérêts différents afin de gérer des projets transversaux</i>	Rapport écrit et soutenance orale
M701 Application professionnelle/ Mémoire	105	<i>Etre 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</i>	Rapport écrit et soutenance orale



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	1 L	Fête du travail	1 J	1 S	1 M
2 V	2 D	2 M		2 V	2 L		2 J	2 D	2 M		2 V	2 D	2 M
3 S	3 L	3 J		3 S	3 M		3 V	3 L	3 M		3 S	3 L	3 J
4 D	4 M	4 V		4 D	4 M		4 S	4 M	4 J		4 D	4 M	4 V
5 L	rentrée	5 S		5 L	5 J		5 D	5 M	5 V		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	6 V
7 M	7 V	7 L		7 M	7 S		7 M	7 V	7 D		7 M	7 V	7 L
8 J	8 S	8 M		8 J	8 D		8 M	8 S	8 L	Victoire 1945	8 J	8 S	8 M
9 V	9 D	9 M		9 V	9 L		9 J	9 D	Pâques		9 V	9 D	9 M
10 S	10 L	10 J		10 S	10 M		10 V	10 L	10 M	10 S	10 L	10 J	10 V
11 D	11 M	11 V	Armistice	11 D	11 M		11 S	11 M	11 J		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 M	12 S
13 M	13 J	13 D		13 M	13 V		13 L	13 J	13 S		13 M	13 D	13 V
14 M	14 V	14 L		14 M	14 S		14 M	14 V	14 D		14 M	14 V	14 L
15 J	15 S	15 M		15 J	15 D		15 M	15 S	15 L		15 J	15 M	15 S
16 V	16 D	16 M		16 V	16 L		16 J	16 D	16 M		16 V	16 D	16 M
17 S	17 L	17 J		17 S	17 M		17 V	17 L	17 M		17 S	17 L	17 J
18 D	18 M	18 V		18 D	18 M	EVALUATIONS S1	18 S	18 M	18 J	Ascension	18 D	18 M	18 V
19 L	19 J	19 S		19 L	19 J		19 D	19 M	19 V		19 L	19 M	19 S
20 M	20 V	20 D		20 M	20 V		20 L	20 J	20 S		20 M	20 D	20 V
21 M	21 S	21 L		21 M	21 S		21 M	21 V	21 D		21 M	21 V	21 L
22 J	22 D	22 M		22 J	22 D		22 M	22 S	22 L	Origine PT	22 J	22 S	22 M
23 V	23 L	23 J		23 V	23 L		23 J	23 D	23 M		23 V	23 D	23 M
24 S	24 M	24 V		24 S	24 M		24 V	24 L	24 M		24 S	24 L	24 J
25 D	25 J	25 D		25 D	25 M	NOEL	25 S	25 M	25 J		25 D	25 M	25 V
26 L	26 M	26 S		26 L	26 J		26 D	26 M	26 V		26 L	26 M	26 S
27 M	27 V	27 D		27 M	27 V		27 L	27 J	27 S		27 M	27 D	27 V
28 M	28 S	28 L		28 M	28 S		28 M	28 V	28 D	Pentecôte	28 M	28 V	28 L
29 J	29 D	29 M		29 J	29 D		29 M	29 S	29 L		29 J	29 S	29 M
30 V	30 L	30 J		30 V	30 L		30 J	30 D	30 M		30 V	30 D	30 M
	31 M	31 S		31 S	31 M		31 V		31 M		31 L		31 J

SPE
ENTREPRISE
COURS
EXAM

Légende :

Liste des intervenants 2022/2023

LPCD Marketing de la Distribution (susceptible de modifications)

intitulé des modules	intervenant
TRONC COMMUN	
M101 - Marketing/e-marketing	Emmanuelle DROUET/ Charlotte GABORIT
M102 - Outils d'analyse marketing	Fanny MEVEL
M103 - Stat, analyse des données	Fanny MEVEL
M104 - Application Professionnelle	Alain MOLLARD
M201 - Relation client et e-commerce	Sandrine WROBLEWSKI
M202 - Négociation	Francesca BREMAUD COULAIS
M203 - Droit Commercial	Guillaume LOUAPRE
M204 - Merchandising	Fanny MEVEL
M205 - Application SPHINX	Fanny MEVEL
M301 - Communication/Management	Caroline DUBOC
M302 - Droit du travail	Chloé NADEAUD
M303 - Contrôle de Gestion	Simon ROUSSEAU
M303 - Gestion comptable	Simon ROUSSEAU
M304 - Tableaux de Bord	Simon ROUSSEAU
M401 - Economie et stratégie	Anne DU FRETAY
M402 - Relations production industrie commerce	Olivier MEVEL
M403 - Logistique	Simona LADARU
M404 - Management des Services	Olivier KLEIN
M405 - Anglais - Certification en langue anglaise	Laura GLASS
SPECIALISATION	
M501 - Fruits et Légumes (Filières, connaissances produits/qualité, merchandising, normes/labels..)	Arnaud MAGNON
M501 - Produits de la mer (Filières, connaissances produits/qualité, merchandising, normes/labels..)	Lionel NOGUEIRE
M501 - Autres Produits Frais (Ultrafrais, Frais LS et Trad. - Charcut. Traiteur, Fromage, Boucherie, Surgelés...)	Yannick MINGAM
M501 - Sécurité Sanitaire des Aliments	A définir
M501 - Techniques de Vente en GDS - Produits/Services	Philippe AVICE DE BELLEVUE
M501 - Vecteurs de communication	A définir
M501 - Optimisation de l'Univers de Vente (Merchandising, Théâtralisation, ...)	Gaëlle LIRIANO
M502 - Spécificités du Métier de Manager de Rayon en GDS	A définir
M503 - Panorama de la Distribution	Rémy GARANDEAU
M503 - Calculs commerciaux et gestion de rayon	Gérald SALLA
M503 - Négociation/Achat Fournisseurs	Rémy GARANDEAU
M503 - Politique de Services associés aux Produits	Rémy GARANDEAU
M503 - Audit magasin + compte rendu d'audit	Rémy GARANDEAU