

Licence Professionnelle

Management du Point de Vente



Licence Professionnelle

« Management du Point de Vente »

Diplôme national de niveau bac + 3 délivré par l'Université Paris 12 en partenariat avec Demos



Objectifs :

- Maîtriser toutes les techniques relatives au management d'un point de vente : gestion d'un centre de profit, d'un compte d'exploitation, de l'assortiment, organisation et théâtralisation du magasin
- Etre en mesure de préparer, développer et piloter le développement d'un point de vente et pérenniser le point de vente dans la durée
- Comprendre le rôle déterminant du manager du point de vente : recruter et gérer l'équipe, le coaching



Publics concernés :

Tous les professionnels qui souhaitent acquérir les principes et compétences indispensables au management d'un point de vente.



Procédure d'admission :

L'admission à cette formation se fait sur :

- retrait d'un dossier de candidature
- présélection sur dossier
- entretien personnalisé d'admission



Pré-requis pour l'admission :

- Etre titulaire d'un diplôme Bac + 2 (DUT, BTS, L2) obtenu dans le domaine tertiaire (droit, économie-gestion, techniques de commercialisation, comptabilité...), disposant d'un bon bagage commercial ou d'une expérience professionnelle significative en entreprise d'au moins 3 ans.
- Pour les candidats ne disposant pas du diplôme requis, une admission parallèle est accessible après 5 ans d'expérience professionnelle dont 3 années au sein d'une fonction commerciale.
- Les candidats étrangers doivent être titulaires d'un permis de travail dont la validité couvre la période de formation.



Perspectives de carrière à l'issue de cette licence professionnelle :

Cette formation vous prépare aux métiers de l'encadrement en magasin : vente, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers :

- manager de magasin,
- conseiller technique en point de vente,
- responsable du remodeling magasin,
- directeur adjoint de magasin



Points forts de cette licence professionnelle :

- ▶ Il s'agit d'une licence professionnelle qui est un diplôme d'état, reconnu et ayant une valeur d'équivalence au niveau européen (repose sur le système européen de transfert et d'accumulation de crédits).
- ▶ Des experts universitaires du domaine et des intervenants en activité, consultants issus du monde de l'entreprise et menant des missions de conseil au sein de grandes enseignes de distribution.
- ▶ Des modules e-learning et des cours en ligne pour renforcer l'apprentissage individuel.
- ▶ Une pédagogie qui allie les atouts de l'approche académique et opérationnelle.
- ▶ Une formation pragmatique qui varie entre les apports de méthodes et, les cas pratiques.
- ▶ Des moyens high-tech pour un parcours à la pointe des nouvelles technologies en matière d'apprentissage à distance.
- ▶ Des promotions composées uniquement de professionnels.

Licence Professionnelle

« Management du Point de Vente »

Diplôme national de niveau bac + 3 délivré par l'Université Paris 12 en partenariat avec Demos



Déroulement de la formation :

La formation se déroule en alternance pendant une année : 80 % d'enseignements en présentiel et 20 % d'enseignements à distance (e-learning). La formation proposée alternera :

- des sessions de regroupement, en présentiel, pour les matières fondamentales
- des cours en ligne, pour les parties théoriques et méthodologiques marketing, techniques commerciales, connaissance de la distribution et droit, des évaluations sous forme de QCM et des exercices individuels.

Modalités :

Durée : 12 mois

Lieu (sessions de regroupement):

20 rue de l'Arcade
75378 Paris Cedex 08

Coût : 9 345 euros net
(hors droits d'inscription à l'Université Paris 12)

Information et inscription :

Demos
Aurélia Le Moigne
Tél : 01.44.94.16.28
E-mail : alemoigne@demos.fr
20 rue de l'Arcade
75378 Paris Cedex 08

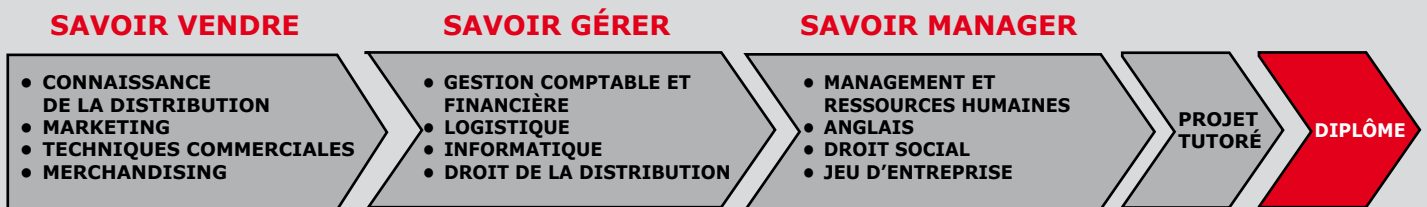


Méthodes pédagogiques :


- ▶ Des interfaces web dédiées et sécurisées : cours en ligne, cas, compléments de ressources pédagogiques.
- ▶ Des séquences de cours théoriques appuyées par de nombreux exemples tirés du secteur d'activité concerné
- ▶ Un appui sur la méthode des cas avec mini-cas et cas de synthèse
- ▶ Une pédagogie interactive pour les modules de cours les plus opérationnels



Structure du programme :



JANVIER...

 ... DÉCEMBRE

Rythme de la formation : 5 à 10 jours par mois pendant 11 mois.



Thèmes abordés :

SAVOIR VENDRE :

- **Connaissance de la distribution** : 15 heures (à distance)
- **Marketing** : 60 heures (en présentiel et à distance)
- **Techniques commerciales** : 60 heures (en présentiel et à distance)
- **Merchandising** : 50 heures (en présentiel et à distance)

SAVOIR GERER :

- **Gestion comptable et financière** : 50 heures (en présentiel)
- **Logistique** : 20 heures (en présentiel)
- **Informatique** : 30 heures (en présentiel)
- **Droit de la distribution** : 20 heures (en présentiel)

SAVOIR MANAGER :

- **Management & Ressources Humaines** : 70 heures (en présentiel et à distance)
- **Anglais** : 30 heures (en présentiel)
- **Droit social** : 20 heures (en présentiel et à distance)
- **Jeu d'entreprise** : 25 heures (en présentiel)

- **Projet tutoré**



Validation :

La Licence professionnelle Management du point de vente est délivrée aux participants ayant satisfait aux exigences de validation : contrôle continu, examens terminaux, travaux de groupe, projet tutoré et soutenance.



Références des Intervenants- Experts :



Jérôme Lacœuilhe
MARKETING

Maîtres de Conférences en Gestion à l'Université Paris 12, directeur adjoint de l'IUT Sénart-Fontainebleau (Université Paris 12) et responsable du département Techniques de Commercialisation, spécialiste des marques de distributeur, auteur du Branding Management, 2^e édition en collaboration avec Georges Lewi, il enseigne le marketing du point de vente.



Didier Heurtaux
RELATIONS HUMAINES

Enseignant à l'université Paris 12, responsable pédagogique de la licence avec les enseignes Nature et Découvertes, Séphora, La Grande Récré et Virgin, Didier Heurtaux a occupé plusieurs postes à responsabilité commerciale avant de créer sa société APS Conseil spécialisée dans le management et la formation commerciale. Il enseigne le Management.



Mohammed Louhichi
**MERCHANDISING,
GÉOMARKETING**

Professeur Associé à l'Université Paris 12, intervenant au CNAM, spécialiste du merchandising, matière qu'il enseigne, il intervient au travers de sa société de conseil auprès de grands groupes de la distribution : Leclerc, Casino.



Claire Borrelly
**CONNAISSANCE
DE LA DISTRIBUTION,
RESSOURCES HUMAINES**

Enseignante à l'Université Paris 12, Claire Borrelly dispense le cours de distribution. Elle a passé plus d'une dizaine d'années au sein du groupe Carrefour notamment en tant que responsable ressources humaines.



CAROLE MARTINEZ
MARKETING

Maître de conférences en Gestion à l'Université Paris 12, elle enseigne le marketing du point de vente et plus particulièrement les études de marché et la communication commerciale.



DOMINIQUE MALOIGNE
GESTION

Intervenant à l'Université Paris 12, il enseigne la gestion financière. Après avoir travaillé à la division contrôle de gestion du groupe de distribution Promodès, il a fondé sa propre société de conseil.



FRANÇOIS BÉRARD
TECHNIQUES COMMERCIALES

Consultant, après avoir travaillé pendant 18 ans dans des entreprises grand public de 1^{er} plan, il a été directeur de 3 hypermarchés Carrefour. Il intervient régulièrement dans des missions de conseil et de formation auprès d'industriels ou de groupes de distribution.



Témoignages

Ce qu'ils en ont pensé Intervenants-Experts :

Cindy Verin

Directrice d'un magasin
Etam Lingerie
sur Paris

Le choix d'une licence professionnelle est une décision importante pour le développement d'une carrière.

Je souhaitais travailler dans des fonctions d'encadrement, pouvoir manager une équipe, tout en ayant un poste me permettant d'être sur le terrain. C'est pourquoi j'ai choisi d'effectuer la licence professionnelle en Management du Point de Vente.

Elle m'a permis d'acquérir à la fois les connaissances théoriques nécessaires à ce métier, mais aussi un savoir-faire pratique d'une très grande qualité. J'ai particulièrement apprécié le professionnalisme des intervenants, ils m'ont beaucoup appris. Les travaux de groupe et les présentations orales m'ont été très utiles. Maintenant, je m'adapte beaucoup plus facilement et rapidement aux personnalités que je côtoie tous les jours sur mon lieu de travail. Je m'exprime plus clairement et j'ai davantage confiance en moi.

Pour tous ceux qui souhaitent manager un point de vente, cette licence est idéale. C'est une licence très « professionnalisante », qui forme à travailler rapidement et efficacement et qui est adaptée à la réalité du monde professionnel.



Le partenariat :

Le partenariat entre Demos et l'Université Paris 12 (IUT Sénart-Fontainebleau) tire son originalité de l'alliance d'un enseignement académique universitaire reconnu et d'une approche opérationnelle éprouvée des consultants experts de Demos. Cette association novatrice offre un dispositif pédagogique unique.



L'Université Paris 12 compte parmi les universités les plus à la pointe d'Ile de France.

Université professionnelle par excellence, elle offre une large gamme de disciplines. Elle s'appuie sur quatre atouts majeurs pour garantir sa réussite : une priorité sur le développement des compétences et de la professionnalisation, une capacité à travailler en réseau avec les entreprises et les pouvoirs publics, une recherche constante d'innovation, une politique de recherche ambitieuse. Avec ses formations diplômantes tournées vers l'emploi, l'Université Paris 12 assure l'adéquation de son offre de formations aux attentes des différents acteurs économiques.



Implanté fortement à l'international, le groupe Demos se positionne aujourd'hui comme un acteur majeur de la formation professionnelle.

Demos propose aux entreprises plus de 2 200 formations opérationnelles de grande qualité, réalisées en présentiel – en interentreprises dans ses centres de formation ou en entreprise – mais également à distance ou en e-learning.

Via son réseau international de consultants formateurs spécialisés et reconnus dans leur domaine respectif, Demos garantit aux 100 000 dirigeants, cadres et employés formés chaque année, un niveau de qualité et d'expertise optimal à chacune de ses formations.

Conjuguant habilement activités de formation, de conseil et d'édition, le groupe Demos accompagne les changements organisationnels des entreprises tout en contribuant au développement des compétences individuelles et collectives.

Les objectifs de ce partenariat :

L'objectif de cette licence professionnelle « Management du point de vente » est de vous faire bénéficier de l'expertise de ces deux grandes institutions, au sein d'une formation reconnue et adaptée à vos besoins.



20, rue de l'Arcade 75378 Paris Cedex
Tél : 01.44.94.51.78 - www.demos.fr

