

Fiche descriptive du parcours type de la licence professionnelle Distribution : Management et Gestion de Rayon (DMGR)

Cette fiche parcours est complémentaire et indissociable de la [fiche Mention Commerce et distribution](#)

Etablissement

Université Toulouse III Paul Sabatier

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activité :

- G46 : Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
- G47 : Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles

Types d'emplois :

- Manager de rayon
- Chef de rayon
- Adjoint au chef de rayon

Codes ROME :

- D 1502 : Management / gestion de rayon de produits alimentaires
- D 1503 : Management / gestion de rayon de produits non alimentaires

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type

Au sein de grandes et moyennes surfaces, de magasins populaires, de grands magasins :

- Suivi de l'état des stocks, identification des besoins en approvisionnement et établissement des commandes
- Vérification de la livraison des marchandises, contrôle des produits, organisation et supervision du stockage
- Adaptation du plan d'implantation des articles selon le chiffre d'affaires, les opérations commerciales et contrôle de la mise en rayon
- Suivi et analyse des résultats de vente et proposition des ajustements
- Organisation et pilotage d'une opération commerciale
- Evaluation d'une opération commerciale et analyse des résultats
- Animation et motivation d'une équipe
- Détermination des besoins du rayon en ressources humaines
- Formation des collaborateurs

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

1. Animer commercialement un rayon afin de développer les ventes (10 ECTS) :

- Composer un assortiment adapté à la situation de marché, à la zone de chalandise, à la politique de l'enseigne
- Réaliser une implantation de rayon
- Maintenir la tenue et la présentation marchande du rayon
- Organiser et piloter une opération commerciale
- Evaluer l'opération et analyser les résultats
- Fidéliser la clientèle existante et en attirer une nouvelle
- Gérer les insatisfactions et suggestions de la clientèle

2. Gérer un rayon (10 ECTS) :

- Fixer des objectifs en prenant en compte différents indicateurs
- Gérer de façon optimale les stocks
- Approvisionner le rayon, en respectant les techniques d'achat et la politique de l'enseigne
- Suivre les résultats commerciaux afin de repérer rapidement d'éventuels dysfonctionnements
- Adopter des mesures correctives appropriées

3. Manager une équipe (10 ECTS)

- Animer et motiver une équipe
- Organiser le travail des collaborateurs en respectant la législation du travail
- Déterminer les besoins du rayon en ressources humaines
- Recruter et intégrer un nouveau collaborateur
- Former des collaborateurs
- Conduire les entretiens professionnels
- Elaborer et piloter un projet en faisant adhérer son équipe à ce projet.

Spécialités de Formation

Code(s) NSF

- 312m : Commerce, vente
- 314r : Analyse financière, contrôle de gestion, expertise comptable
- 315m : Ressources humaines, gestion de l'emploi

Mots clés

COMMERCE ; GESTION ; MANAGEMENT ; DISTRIBUTION

Modalités d'accès à cette certification

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits pour le grade de licence.

Le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

OUI

Pour plus d'information

Statistiques :

<http://www.univ-tlse3.fr/observatoire-de-la-vie-etudiante-239350.kjsp>

ou <http://www.univ-tlse3.fr/ove>

<http://www.distrisup-formation.com/>

Lieu(x) de certification :

Université Toulouse III - Paul Sabatier - 118 route de Narbonne 31062 TOULOUSE CEDEX 9

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :

Toulouse

Historique :

Nouvelle appellation	Ancienne appellation
Distribution : management et gestion de rayon (DMGR)	Distribution : management et gestion de rayon

Liste des liens sources

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

<http://www.univ-tlse3.fr>