

Intitulé

Intitulé du parcours type : DistriSup Management

Mention de rattachement : Commerce et Distribution

COMUE / UNIVERSITE / ECOLE : UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

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

G Commerce

Structures d'emploi

Grande distribution alimentaire

Grande distribution spécialisée dans une grande ou moyenne surface

Type d'emploi

Manager de rayon,

Chef de rayon,

Gestionnaire de stock,

Adjoint au manager de rayon

Responsable d'un point de Vente

Code ROME (5)

D1503 MANAGEMENT/GESTION DE RAYON PRODUITS NON ALIMENTAIRES

D1502 MANAGEMENT/GESTION DE RAYON PRODUITS ALIMENTAIRES

Activités et compétences spécifiques du parcours type
Activités visées par le parcours type
Gestion et commercialisation des produits du rayon
Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités

Assurer la gestion administrative du rayon
 Présenter les qualités, les performances, les aspects techniques du produit aux clients potentiels.
 Organiser et contrôler le circuit marchandises
 Assurer et appliquer les règles de merchandising
 Assurer la responsabilité du chiffre d'affaires, de la marge et rentabilité du rayon
 Analyser les différents aspects de la gestion financière du rayon
 Commercialiser les produits de son rayon
 Effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison ...).
 Calculer un seuil de rentabilité
 Suivre un budget de trésorerie

Animation commerciale

Gérer l'animation commerciale de son rayon.
 Optimiser la mise en rayon.
 Identifier les modalités d'intervention (lieu, type de produit, ...) et les outils (argumentaire de vente, échantillons, ...) de l'animation commerciale.
 Effectuer la présentation / démonstration du produit et conseiller le client
 Négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (références, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...).
 Présenter les qualités, les performances, les aspects techniques du produit aux clients potentiels.

Management des équipes

Manager une équipe.
 Former une équipe.
 Dynamiser et motiver son équipe.
 Renseigner le compte rendu d'animation et le transmettre aux interlocuteurs concernés.
 Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique.
 Echanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services.
 Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...).

Spécialités de formation		
312M-ECHANGES ET GESTION COMMERCE, VENTE COMMERCE, VENTE		
Mots clefs		
MANAGER		
MAGASIN		
CHEF DE RAYON		
DISTRIBUTION		
GRANDE DISTRIBUTION		
Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)		
Conditions d'inscription à la certification		Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut élève ou étudiant	oui	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un contrat d'apprentissage	oui	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après une formation continue	oui	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	oui	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	oui	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
		Composition des jurys VAE
Par expérience dispositif VAE prévue en 2002	oui	une majorité d'enseignants-chercheurs des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.
Le cas échéant, ciblez trois compétences associées et leurs UE afférentes		
Compétences		UE
Gestion comptable/financière, Logistique, et de l'information		UE 1 Gestion
distribution, du marketing, des techniques commerciales, et merchandising		UE 2 Commerce
Gestion et animation d'équipe, Prise de décision et pilotage		UE 3 Management
Statistiques		
Enquête réalisée en 2016 par l'Observatoire de l'Université sur les diplômés 2015, 1 an après l'obtention du diplôme : Effectif : 19 / Réussite : 100 % / Insertion professionnelle : 14.3% en CDD et 85.7% en CDI en région Auvergne Rhône Alpes / Emploi correspondant à la spécialité du diplôme : 85.7%		
Lieu de certification		
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES - 38400 Saint Martin d'Hères		
Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur		
Université Grenoble Alpes Grenoble IAE – 525 avenue centrale Domaine Universitaire 38400 Saint-Martin d'hères		
Liens avec d'autres établissements proposant le(s) même(s) parcours-type(s)		
Appartenance au réseau national DISTRISUP MANAGEMENT, une association de loi 1901 qui regroupe les plus grands distributeurs français. Sont membres de l'Association à ce jour : AUCHAN, BOULANGER, CARREFOUR, CARREFOUR MARKET, CASINO, CASTORAMA, CONFORAMA, ELECTRO-DEPOT, GEANT, KIABI, LA HALLE, LEROY MERLIN, MATCH, METRO, MONOPRIX, SPAR et SIMPLY MARKET, BRICOT DEPOT.		
Historique		
Créée en 1985 à Strasbourg à l'initiative de la Fondation de la Distribution en partenariat avec l'Université Robert Schumann et des Distributeurs (CASINO, CEDIS, Société Alsacienne de Supermarchés), cette formation s'est développée progressivement sur d'autres centres : Paris en 1987, Brest en 1990. Courant 94/95, les Directeurs des Etudes C. Lhermie et P. Alart des Centres DISTRISUP MANAGEMENT de Paris et Strasbourg (transféré en octobre 1996 à Nancy) ont créé avec les Distributeurs une toute nouvelle Association (Association DISTRISUP MANAGEMENT / Grandes Surfaces) pour pérenniser et développer le diplôme DISTRISUP MANAGEMENT : Gestion du Point de Vente / Grandes Surfaces. Ont été ouverts, depuis, les sites de Lyon en 1996, Nice en 1997, Limoges en 98, Toulouse en 99, Montpellier et Lille en 2001, Aix et Sénart en 2003, Angers, Strasbourg, Grenoble et Bordeaux en 2004. Puis, Dijon et Rouen ont ouverts leurs portes depuis 2010.		
Liste des liens sources		
Site internet de l'autorité délivrant la certification		
http://www.univ-grenoble-alpes.fr		