

TEMOIGNAGE



«Distrisup c'est une expérience unique! L'opportunité de décrocher un super boulot dés la sortie des études. D'avoir de vraies responsabilités, de gérer un compte d'exploitation, et surtout, de manager une belle équipe !»

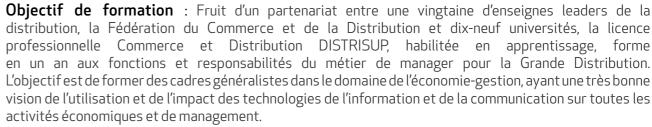
Florian - Chef de Rayon Marée - Carrefour Monaco

COMPÉTENCES

Le titulaire du diplôme doit être capable de :

- Rechercher et analyser les données de terrain
 - Mener des négociations commerciales
- Animer, encadrer et manager une équipe d'employés

PRESENTATION



La formation est basée sur une approche pluridisciplinaire permettant aux étudiants d'acquérir des bases $solides pour int{\'e}grer rapidement un emploide cadre dans le secteur du Commerce et de la Grande Distribution.$

Unité 1 - Fonction d'adaptation et compétences transverses

Fonction d'adaptation et pédagogie différenciée Gestion de l'information

Unité 2 - Fonction gestion

Gestion comptable Droit appliqué à la distribution

Connaissances de la distribution Marketing Techniques commerciales Merchandising et gestion de rayon Gestion et animation d'équipe Prise de décision et pilotage

Unité 3 - Fonction management

Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise

Connaissance de soi et développement personnel

Gestion et animation d'équipe Prise de décision et pilotage Jeu d'entreprise

Unité 4 - Fonction commerce

Connaissance de la distribution Gestion de la relation client en magasin Marketing Merchandisin

Unité 5 - Experience professionnelle

Semaines en entreprises Préparation du projet tutoré et méthodologie

distribution, la Fédération du Commerce et de la Distribution et dix-neuf universités, la licence professionnelle Commerce et Distribution DISTRISUP, habilitée en apprentissage, forme en un an aux fonctions et responsabilités du métier de manager pour la Grande Distribution. L'objectif est de former des cadres généralistes dans le domaine de l'économie-gestion, ayant une très bonne vision de l'utilisation et de l'impact des technologies de l'information et de la communication sur toutes les

De plus, il est possible au cours de cette formation de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Pour connaître le taux de satisfaction de la formation, contactez les responsables de la formation. Modalités d'évaluation : se référer aux fiches MCC.

PROGRAMME*

Gestion financière et contrôle de gestion

Unité 2 - Fonction Commerce

Les 🕝 de la formation

Fédération du Commerce et de la Distribution et les entreprises membres de l'Association DISTRISUP

La réputation de la formation : elle entame sa 24ème

L'organisation d'une journée recrutement pour une mise

en relation directe nos candidats avec nos partenaires

Un partenariat entre le Conseil Régional P.A.C.A., la

MANAGEMENT (www.distrisup-formation.com)

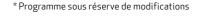
année en 2020/2021

entreprises

Taux de réussite (2023-2024)











Capacité d'accueil

MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : Jeunes de moins de 29 ans titulaires d'un diplôme Bac + 2, fortement motivés par le milieu de la distribution, adultes en formation continue. La formation est également proposée en Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Inscription sur <u>ecandidat</u>.

Les **candidatures** se font en plusieurs temps. La sélection s'effectue dans un premier temps sur dossier universitaire. Les dossiers des candidats retenus sur critères universitaires sont ensuite transmis par le Secrétariat pédagogique de la formation aux Enseignes partenaires membres de l'Association DISTRISUP MANAGEMENT, qui effectuent une première sélection.

Les candidats retenus passent alors un ou plusieurs entretiens individuels (de 20 minutes en moyenne) devant des jurys paritaires (Université / Entreprises)

Après l'obtention de votre autorisation d'inscription, vous devez procéder à votre **inscription** administrative, puis par la suite vous devrez réaliser votre inscription pédagogique. Retrouvez toutes les informations sur notre site Internet.

Formation en alternance

DÉBOUCHÉS

L'ambition de DISTRISUP est de former d'abord des jeunes Managers de rayon à potentiel d'évolution, futurs cadres compétents et immédiatement opérationnels de la Grande Distribution moderne. Le Manager est responsable de la gestion administrative et financière de son rayon. Il applique les procédures, gère les marchandises en organisant et contrôlant le circuit des marchandises. Il applique la politique commerciale indiquée par l'enseigne et rend le rayon vendeur selon les règles du merchandising. Il anime son équipe, applique la politique de management et fait respecter la législation, la règlementation et les conventions collectives. Il entretient des relations avec les fournisseurs, la clientèle, la direction et les employés de son rayon.

Les étudiants acquièrent une réelle autonomie, qui leur permet d'accéder aux métiers de la vente et de l'encadrement en magasin sur des postes évolutifs :

- · Responsables de rayon en hypermarché
- Gestionnaire commercial
- Manager de rayon
- Direction d'une petite unité commerciale
- Direction d'unité plus importante (secteur en hypermarché, magasin en supermarché),
- Direction d'une centrale (contrôleur de gestion, acheteur)

Le **taux d'insertion** pour la formation est de 100% 6 mois après l'obtention du diplôme (diplômé 2022).

Le **taux d'insertion** pour la formation est de 100% 18 mois après l'obtention du diplôme (diplômé 2023).

PARTENAIRE





Campus Saint Jean D'Angely, 5 rue du 22^{eme} BCA - 06300 Nice Campus Trotabas, Avenue du Doyen Louis Trotabas - 06300 Nice







Contacts:

Samy GUESMI, Responsable de la formation - samy.guesmi@univ-cotedazur.fr
Déborah MONSCH, Chargée de Relation entreprises - deborah.monsch@univ-cotedazur.fr
04 89 15 25 55 - 06 46 16 51 94

