

# Licence Professionnelle Métiers du marketing opérationnel

Parcours : Management de la distribution

LA FICHE PRÉSENTÉE CONCERNE L'ANNÉE 2023-2024

- **Domaine** : Droit, économie, gestion
- **Type de formation** : Licence professionnelle
- **Localisation** : Reims, Troyes, Charleville-Mézières
- **Faculté, Ecole, Institut,...** : IUT Reims - Châlons - Charleville
- **Public concerné** : Formation continue
- **Modalités d'enseignement** : Contrat de professionnalisation
- **Niveau à l'entrée en formation** : niveau III (BTS, DUT)
- **Niveau à la sortie de la formation** : niveau II (licence ou maîtrise universitaire)

- **Niveau à la sortie de la formation** : BAC+3
- **ECTS** : 60
- **Durée** : 1 an
- **Lieu de formation** : Reims, Troyes, Charleville-Mézières
- **RNCP** : 30152

## Présentation

### Objectif de formation

La licence Pro MMO offre de réelles opportunités pour l'acquisition d'expériences et de compétences professionnelles dans le domaine du marketing et du commerce.

### Résultats attendus de la formation

L'objectif du parcours Management de la distribution est d'apporter aux étudiant.e.s les compétences indispensables tant à la maîtrise des techniques et outils de la gestion qu'à l'acquisition d'un savoir-faire qu'ils pourront mettre au service d'entreprises de la distribution, de gérer et d'animer une équipe commerciale, un point de vente, de mettre en place les opérations commerciales, de suivre et de développer les performances commerciales, d'étudier et d'analyser les comportements des clients (internautes et mobinautes y compris).

### Niveau à la sortie de la formation

niveau II (licence ou maîtrise universitaire)

### Contenu de la formation



La licence professionnelle du Métiers du marketing opérationnel est un diplôme national.

Cette licence propose deux parcours : le parcours Marketing de la vente et gestion de la relation client et le parcours Management de la distribution.

Le parcours Management de la distribution est préparé dans les IUT de Reims, Charleville et Troyes. Il englobe l'économie de la distribution agroalimentaire, de la grande distribution comme de la distribution spécialisée.

Outre les connaissances en gestion des organisations et les compétences spécifiques aux métiers visés (techniques de vente, études marketing, gestion des BDD, etc.), la licence professionnelle met l'accent sur les savoir-faire et les savoir-être.

Les partenariats et collaboration avec les acteurs économiques locaux permettent en outre de renforcer la dimension professionnelle au travers de l'organisation de conférences thématiques et d'enseignements « dits de spécialisation ». Ces enseignements de spécialisation sont spécifiques à chaque parcours et à chaque site.

## Organisation pédagogique

### Modalités de l'alternance

La formation est proposée en alternance dans le cadre d'un contrat de professionnalisation à Reims et à Charleville et en contrat de professionnalisation à Troyes.

A Reims, elle sera organisée de septembre à juin selon le rythme suivant : au 1er semestre (S5, de septembre à fin janvier) : 2 semaines en entreprise et les 2 autres semaines à l'IUT.

A partir du 2d semestre (février à juin) : deux semaines en entreprise suivies d'une semaine à l'IUT. A Troyes : 2 semaines en entreprises/2semaines à l'IUT.

### Rythme de la formation

Cette formation est proposée sur les sites de Reims, de Charleville et de Troyes.

La formation est proposée en formation continue et en alternance.

Des enseignements opérationnels sont proposés avec des dispositifs informatiques et numériques (jeux d'entreprise, progiciels de gestion) qui permettent un apprentissage concret et innovant.

### Formation présentielle ou à distance

formation entièrement à distance

### Langue utilisée lors de la formation

fr

[Maquette de la Licence professionnelle métiers du marketing opérationnel parcours management de la distribution](#)

### Stages et projets tuteurés

En plus des activités opérationnelles, l'étudiant.e doit réaliser un projet tuteuré dans le cadre de sa mission en entreprise (problématique d'étude et/ou de développement commercial) sous la tutelle d'un enseignant de la formation et du tuteur entreprise ainsi qu'une monographie.

La détermination de la problématique doit faire l'objet d'un échange entre le tuteur entreprise, l'équipe au sens large et l'alternant durant les périodes de travail.

La problématique doit être une question à laquelle l'entreprise porte un intérêt particulier. Elle doit aussi être en rapport avec les missions confiées à l'alternant.

La problématique est constituée par l'ensemble des observations, faits, interrogations, sources d'information qui, articulés entre eux, permettent de poser une question et donc de définir un sujet de mémoire.

### Calendrier universitaire

[Lien vers la page présentant toutes les dates du calendrier universitaire](#)

## Admission

### Niveau à l'entrée en formation

niveau III (BTS, DUT)

### Niveau à l'entrée en formation obligatoire

oui

### Modalités d'admission :

▪ **Pour entrer en Licence Professionnelle :**

Les modalités relatives à l'admission en Licence Professionnelle sont disponibles sur le lien suivant :

<http://www.univ-reims.fr/admission-LPro>.

▪ **Vous êtes de nationalité étrangère :**

Les modalités relatives à l'admission des étudiants étrangers sont disponibles sur le lien suivant : <http://www.univ-reims.fr/etudiants-internationaux>

Pour plus d'informations, vous pouvez également envoyer un e-mail : [etudiants.etrangers@univ-reims.fr](mailto:etudiants.etrangers@univ-reims.fr)

### Adresse d'inscription

2 avenue Robert Schuman

### Conditions spécifiques et prérequis

#### Prérequis obligatoires :

Etre titulaire d'un Bac+2 ou équivalent (120 crédits ECTS).

#### Prérequis recommandés :

Les étudiant.e.s potentiellement visé.e.s par cette formation sont : les étudiant.e.s détenteurs.trices d'une L2 économie – gestion bénéficiant d'un crédit de 120 ECTS, les étudiant.e.s titulaires d'un DUT tertiaire (TC, GEA, GACO), les diplômés de BTS (NRC, PME-PMI).

L'admission des candidats est déclarée par un jury universitaire selon des critères pédagogiques.

Un entretien de motivation, le cas échéant en présence du tuteur professionnel de la structure d'accueil peut être sollicité.

L'admission est définitive une fois que le contrat de professionnalisation est signé en bonne et due forme. Dans le cadre de la procédure de la validation des acquis, une expérience professionnelle suffisante et/ ou des compétences personnelles avérées seront valorisées.

Des connaissances de base en gestion, un bon niveau en anglais, en mathématiques et en informatique sont requis.

Un niveau d'expression orale et écrite satisfaisant est également nécessaire pour intégrer la formation.

Une formation en marketing en 1er cycle sera appréciée. Des étudiant.e.s à la recherche d'une double compétence (informatique, LEA etc...) sont aussi des profils recherchés.

### Formation continue et apprentissage

#### Organisme de formation

Université de Reims Champagne-Ardenne (SIRET : 19511296600799)

#### Action de formation

Code de public visé : 00000

#### Poursuite d'études

La licence professionnelle a pour vocation l'insertion professionnelle à court terme. La poursuite d'étude n'est donc pas encouragée.

### Débouchés



Pour le parcours Marketing de la vente et de la relation client, les débouchés concernent des postes d'Assistant chef de produit, responsable administration des ventes, responsable de la promotion des ventes, responsable de la force de vente, responsable service après-vente, technico-commercial etc... Elle offre la possibilité à très court terme d'assumer des responsabilités telles que le management des équipes de vente ou la gestion de l'animation réseau.

Les perspectives en matière d'évolution de carrière concernent des postes d'encadrement (cadres commerciaux chargés de négocier la vente de produits et/ou services, de prospecter et de développer de nouvelles gammes pour satisfaire les besoins du marché, cadres des ventes qui animent la force de vente, définissent et contrôlent la réalisation des objectifs).

Management de magasin de détail : D1301,  
Management/gestion de rayon produits alimentaires : D1502,  
Management/gestion de rayon produits non alimentaires : D1503,  
Direction de magasin de grande distribution : D1504,  
Marchandisage : D1506,  
Management de département en grande distribution : D1509,  
Achats : M1101.

Le ROME est le répertoire des métiers et emplois de Pôle Emploi.

## Insertion professionnelle :

- Devenir à 6 mois

[Résultats par diplôme](#)

- Insertion professionnelle à 30 mois

[Résultats par diplôme](#)

## Infos pratiques

### Restauration

Restaurants Universitaires CROUS

### Hébergement

Résidences Universitaires CROUS

### Transport

Transports en commun

## Pour en savoir plus sur l'orientation et l'insertion professionnelle :

[Mission Orientation du Service d'Accompagnement des Etudiants \(SAE\)](#)

## Pour tout renseignement sur la scolarité :

[Coordonnées des scolarités de l'URCA](#)

## Pour tout renseignement sur la formation continue et l'insertion professionnelle :

- [La formation continue](#)
- [L'insertion professionnelle](#)
- [La Validation des acquis](#)

Vous avez de l'expérience et/ou un parcours de formation à valoriser ? Des procédures de validation des acquis sont possibles pour vous permettre d'accéder à la formation ou pour valider le diplôme. Pour plus d'informations, vous pouvez envoyer un e-mail à [vae@univ-reims.fr](mailto:vae@univ-reims.fr).

## Pour en savoir plus sur les relations internationales à l'Université :

[Direction des Relations Extérieures et du Développement International \(DREDI\)](#)



[Partir à l'étranger](#)

**Lien vers les associations étudiantes :**

[Associations étudiantes](#)

Sous réserve de modifications et d'ouverture

## Contact

### Coordonnées de l'organisme

- IUT Reims-Châlons-Charleville  
Chemin des rouliers - CS 30012 51687 Reims Cedex 2
- [0326913002](tel:0326913002)
- [iut.scolarité-rcc@univ-reims.fr](mailto:iut.scolarité-rcc@univ-reims.fr)
- <https://www.iut-rcc.fr/>

### Accueil

- Coordonnées du secrétariat - Reims
- [0326918204](tel:0326918204)

### Accueil

- 
- [0324597543](tel:0324597543)

### Contact avec l'organisme

- IUT de Troyes  
9 rue Québec  
  
10026 Troyes Cedex
- [0325424646](tel:0325424646)
- <https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/>

### Accueil

- Coordonnées du secrétariat - Troyes
- [0325424625](tel:0325424625)

### Référent pédagogique - Monsieur Louis César NDIONE

- Monsieur Louis César NDIONE
- [louis-cesar.ndione@univ-reims.fr](mailto:louis-cesar.ndione@univ-reims.fr)

### Référent pédagogique - Madame Magali MURARO

- Madame Magali MURARO
- [magali.muraro@univ-reims.fr](mailto:magali.muraro@univ-reims.fr)

### Référent pédagogique - Monsieur Marc MVE-BEKALE

- Monsieur Marc MVE-BEKALE
- [marc.mve-bekale@univ-reims.fr](mailto:marc.mve-bekale@univ-reims.fr)

Sous réserve de modifications et d'ouverture



