

Licence Professionnelle Distribution - Manager de Point de Vente (iaelyon) - Bourg

Présentation

CLASSEMENT EDUNIVERSAL : Notre formation est classée parmi les meilleures Licences Commerce, Vente et Distribution locale et internationale en Auvergne-Rhône-Alpes.

3ème au niveau national Catégorie Commerce et Distribution

7ème au niveau régional Catégorie Commerce, Vente et Distribution



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2026
RÉGIONAL
LICENCES BACHELORS



Durée de la formation

- 1 an

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

Modalités

- Présentiel

Contacts

Yvan RIOCREUX-REIS

Recrutement et Pédagogie

Responsable pédagogique

Profil LinkedIn

yvan.riocreux-reis@univ-lyon3.fr



Sandrine ROBINET

*Démarches administrative
et inscription*

Gestionnaire de scolarité

04 74 23 82 31

Profil LinkedIn

sandrine.robinet@univ-lyon3.fr

Formation de managers de points de vente BtoC alliant maîtrise opérationnelle et pilotage commercial, avec des compétences solides en management, organisation et prise de décision. «Le terrain donne la légitimité. L'organisation donne l'efficacité. Le management donne la performance.»

Objectifs

Connaître le terrain pour être crédible

- Comprendre les métiers et leurs contraintes, parler le même langage que les équipes
- Analyser rapidement les situations,
- Piloter efficacement un univers commercial.

Cette expérience du terrain donne au manager une autorité naturelle et reconnue.

Manager et structurer le travail

- Animer une équipe,
- Organiser les priorités et les plannings,
- Gérer des situations délicates,
- Accompagner la montée en compétences,
- Garantir l'expérience client.

Cette étape forme à piloter l'activité et à assurer la cohérence du travail d'équipe.

Piloter un centre de profit

- Analyse des ventes, marges, stocks,
- Construction d'indicateurs de performance,
- Planification commerciale, gestion des systèmes d'information, choix de gammes et coordination d'opérations.

Le diplômé sait transformer le terrain en performance économique, grâce à une maîtrise des leviers de gestion.

Spécificités

Ouverture de la licence à la rentrée 2026/27 sur le Campus de Bourg-en-Bresse sous réserve de validation par les Conseils de l'Université.

Formation délivrée par [l'iaelyon](https://iaelyon.univ-lyon3.fr/).

lyon3.fr



Horaires

Du lundi au vendredi de :
8h à 12h30 et de 13h30 à 17h

Marine DE BONI

*Accompagne le placement
en entreprise*

**Chargée d'affaires et
d'insertion**

04 74 23 82 45

07 81 33 00 67

[marine.de-boni@univ-lyon3.](mailto:marine.de-boni@univ-lyon3.fr)

[fr](#)

[Profil LinkedIn](#)



[https://bourgenbresse.
univ-lyon3.fr/](https://bourgenbresse.univ-lyon3.fr/)

Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3

Campus de Bourg-en-Bresse

2 rue du 23e R.I.

01000 Bourg-en-Bresse

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme de BAC +2 (BTS, DUT) ou 120 crédits ECTS dans un domaine commercial.

- Licence de Gestion
- BTS Commerciaux (MCO, NDRC)
- BUT techniques de commercialisation

Types de contrats

En apprentissage

Eligible de 16 à 29 ans. Sans limite d'âge dans le cadre d'une RQTH. La rémunération minimale de l'apprenti, pour une licence professionnelle, correspond à celle prévue pour une deuxième année d'exécution du contrat d'apprentissage sur la grille nationale de rémunération de l'apprentissage.

En formation continue

La Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance intègre également des professionnels en reprise d'études dans le cadre de la Formation Continue. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle, sur dossier spécifique. Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

De la candidature à l'inscription

Etape 1 : Candidature sur portail [ecandidat](#) à partir de mi-janvier 2026

Etape 2 : Pré-sélection du dossier par le Responsable Pédagogique [Yvan riocreux](#)

Etape 3 : Convocation à un entretien : jury composé du responsable pédagogique de la scolarité et de professionnels

Etape 4 : Admission suivie d'un accompagnement dans la recherche d'entreprise : Lorsque vous êtes admis dans la formation, [Marine De Boni](#) vous accompagne dans vos recherches d'alternance. Séance de coaching, cv book, job dating tout est mis en oeuvre pour vous accompagner dans vos recherches et vous faire bénéficier de notre large réseau d'entreprises partenaires. marine.de-boni@univ-lyon3.fr

Etape 5 : Recrutement par l'entreprise et signature du contrat d'alternance entre les différentes parties prenantes (entreprise/alternance/organisme de formation)

Etape 6 : Une fois le contrat signé vous pourrez vous inscrire sur le Campus en suivant les différentes démarches. Votre contact : [Sandrine Robinet](#)



<https://bourgenbresse.univ-lyon3.fr/>

Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3

Campus de Bourg-en-Bresse

2 rue du 23e R.I.

01000 Bourg-en-Bresse

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

- **Gestion commerciale** : gestion des promotions, gestion des stocks..
- **Gestion financière et de pilotage** : Suivi des KPIS = CA, marges, ROI, panier moyen. Mise en œuvre des plans d'action et des suivis individuels et collectifs.
- **Management d'équipe** : communication, planification, contrôle, formation...
- **Projet tutoré** : ex "Développement et dynamisation du pôle Produits Régionaux (Spécialités de l'Ain, Volaille de Bresse, Vins du Bugey, produits artisanaux locaux)". Comprenant toutes les phases : Audit et analyse, Sourcing et négociation, Implantation (Merch), Pilotage des moyens (humains et financiers), Bilan quantitatif et qualitatif.

Secteurs d'activité ou type d'emploi

Les débouchés professionnels de ce métier sont variés et permettent d'évoluer dans différents environnements du secteur. Voici quelques exemples de postes et perspectives accessibles après une première expérience ou une montée en compétences :

- [Responsable de magasin](#)
- [Chef de rayon](#)
- [Responsable caisse, service client](#)
- [Responsable logistique magasin](#)
- [Chef de secteur GMS](#)
- [Responsable animation commerciale](#)
- [Merchandiser](#)
- [Responsable e-commerce / drive](#)

