

LICENCE PROFESSIONNELLE

Management du point de vente

Commerces et services (MPV CS)

RNCP
40306

CFA Descartes 21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne (RER A Noisy-Champs)

Vous aimez le contact client direct et les défis ?

Vous souhaitez apprendre à gérer un point de vente tout en manageant une équipe ? Vous avez comme projet de créer votre entreprise ?

Rejoignez notre Licence Professionnelle Management du point de vente : Commerces et services !

Objectif de la formation

La Licence Professionnelle Management du point de vente, vise à former des cadres intermédiaires spécialisés dans la gestion et l'encadrement de petites et moyennes surfaces, ainsi que dans la supervision de rayons de points de vente de plus grande envergure.

Les + de la formation

- 1^{er} CFA de Seine-et-Marne
 - Un campus et des locaux agréables aux portes de Paris (RER A)
 - Une communauté d'alumni connectée
 - Des programmes internationaux : Erasmus+ et partenariats
 - Une référente pour les personnes en situation de handicap
-
- 100% des admis accompagnés dans leur recherche d'entreprise
 - Une équipe pédagogique composée d'experts professionnels et d'enseignants/universitaires
 - 74% de diplômés en 2024
 - Une partie des cours en ligne : plateforme pédagogique numérique dédiée
-
- Bonus CFA : préparation et passage de certifications offerts (TOEIC, projet Voltaire)
 - Projet tutoré sur la création d'entreprise
 - Bonus CFA : atelier et test pour évaluer et développer vos soft skills
 - Des parcours en réalité virtuelle

Organisation des études



Durée de la formation : 1 an



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :

**Contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation**



Rythmes d'alternance :

**2 jours CFA / 3 jours Ent.
+ période entreprise en été**



50 places - 2 groupes

Contacts

Coordinateur pédagogique

• Soukaina OUAKKA
s.ouakka@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

• Aurélie DOS SANTOS PEDRO
01 64 61 48 38 - scolarite@cfadescartes.fr

Compétences visées

- Conduire l'animation de son point de vente : organiser l'accueil de la clientèle et participer à la vente ; mettre en valeur l'espace commercial ; mettre en place les opérations commerciales pour attirer et fidéliser la clientèle ; effectuer une veille concurrentielle régulière ; évaluer les possibilités du marché en collectant et analysant les données chiffrées du point de vente et de son contexte.
- Gérer l'exploitation courante de son point de vente : veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des consignes de sécurité ; organiser et préparer les inventaires ; contrôler le niveau des stocks et organiser les réassorts.
- Gérer administrativement son point de vente : effectuer la gestion administrative du magasin, organiser le planning des équipes ; suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux.
- Manager et encadrer ses équipes : encadrer et animer une équipe de vendeurs, suivre les résultats et les objectifs, mettre en œuvre des modalités d'accompagnement.

Métiers visés

Chef de rayon, Manager en magasin, Conseiller technique en point de vente, Conseiller clientèle, Responsable adjoint, Directeur adjoint d'une PME-PMI commerciale, d'un point de vente, Responsable de point de vente

Avec de l'expérience, possibilité d'évoluer vers des fonctions opérationnelles au sein de magasins plus grands ou pour un ensemble de points de vente (chef de secteur, chef des ventes, directeur adjoint, directeur de magasin etc.)

Insertion professionnelle

52% des apprentis poursuivent leurs études.
A l'embauche le salaire moyen est de 1 700€.

Poursuite d'études possibles

- En Master Universitaire
- Au CFA Descartes : Titres de niveau 7

Exemples de missions en alternance et entreprises d'accueil

- Assurer le bon fonctionnement du point de vente
- Management d'équipe de vente
- Merchandising
- Conseil et vente client
- Fidélisation du client

AUCHAN - CARREFOUR - CASTORAMA- DISNEY-
LAND PARIS - FNAC - MONOPRIX - BRICODEPOT
- LECLERC - LIDL - METRO - LEROY MERLIN - MAC
DONALD'S - DARTY et bien d'autres encore...

Conditions d'admission

 Être titulaire d'un **Bac+2** (L2 BTS, VAP)

 **Admission sur dossier** et entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

 **Délais de traitement**

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de l'obtention de votre BAC+2 et des places disponibles.

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique « Formations ».



+ d'infos sur
l'apprentissage :
www.cfadescartes.fr