

Licence professionnelle Vente, cadre commercial & manager de rayon

Rapport Hcéres

► **To cite this version:**

Rapport d'évaluation d'une licence professionnelle. Licence professionnelle Vente, cadre commercial & manager de rayon. 2011, Université de Poitiers. hceres-02038004

HAL Id: hceres-02038004

<https://hal-hceres.archives-ouvertes.fr/hceres-02038004>

Submitted on 20 Feb 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Evaluation des diplômes Licences Professionnelles – Vague B

ACADÉMIE : POITIERS

Établissement : Université de Poitiers

Demande n° S3LP120002460

Dénomination nationale : Commerce

Spécialité : Commerce et distribution

Présentation de la spécialité

Cette formation permet une spécialisation dans le domaine du management de rayon ou de l'encadrement en secteur commercial. Elle apporte, dans cette optique, des compétences de maîtrise des notions de stratégie commerciale, dans les techniques de base en vente et marketing, en gestion d'une équipe de collaborateurs, d'adaptation à l'évolution des techniques de vente, de négociation commerciale.

Les métiers visés sont ceux de cadre administratif et commercial, de directeur de supermarché, de manager de rayon, de chef de secteur, de responsable d'un point de vente ou d'un service achat, d'employé de libre service, de vendeur, de négociateur. La formation est portée par l'Institut d'administration des entreprises (IAE), en partenariat avec la Maison de la formation - ACIF entreprises de Poitiers. Les enseignements ont lieu sur les deux sites.

Indicateurs

Principaux indicateurs (moyenne sur 4 ans ou depuis la création si inférieure à 4 ans) :

Nombre d'inscrits (NB : 61 étudiants en 2007-08)	39
Taux de réussite	90 %
Pourcentage d'inscrits venant de L2	ND
Pourcentage d'inscrits en formation initiale (hors apprentissage et contrats de professionnalisation)	0 %
Pourcentage d'enseignements assurés par des professionnels	29 %
Pourcentage de diplômés en emploi : 1 enquête nationale 5 enquêtes de l'établissement	85 % 75 % et 100 %

Bilan de l'évaluation

- Appréciation globale :

Cette licence a trouvé sa place dans l'offre régionale, elle est attractive pour un public cependant très majoritairement titulaire d'un brevet de technicien supérieur. Elle répond à un besoin de spécialisation dans les métiers de la distribution. L'insertion professionnelle des étudiants est bonne et le contrat de professionnalisation, qui est une condition d'entrée en formation, participe à cette qualité. Les objectifs de la formation sont dès lors correctement atteints.



La présence des professionnels dans les enseignements est cependant insuffisante : les intervenants professionnels sont trop peu nombreux et sous-représentés dans le cœur de métiers. Le poids de la Maison de la formation dans le pilotage de la formation semble trop marqué en raison de la présence des enseignants qui en sont issus et de la nature des recrutements étudiants. Le projet tuteuré ne respecte pas le cadre fixé par l'arrêté de novembre 1999, tant en termes de volume horaire par étudiant que par l'absence d'unité d'enseignements dédiée.

- Points forts :
 - L'insertion professionnelle.
 - La formation en apprentissage.
 - Le degré de réalisation des objectifs de la formation.

- Points faibles :
 - La faible implication des professionnels.
 - Le pilotage universitaire peu marqué.
 - L'insuffisante diversité des publics.

Notation)

- Note de la spécialité (A+, A, B ou C) : A

Recommandations pour l'établissement)

Des ajustements de la maquette doivent être réalisés pour prendre en compte la réglementation en vigueur. Celle-ci dispose dans l'arrêté de novembre 1999 que le projet tuteuré représente au moins un quart du volume de la formation, hors stage et qu'il est constitutif que le projet tuteuré, et qu'il est constitutif d'une unité d'enseignement.

La part des enseignements des professionnels devrait être renforcée, en particulier dans le cœur de métier. Il conviendrait à cet égard d'impliquer plus fortement les intervenants professionnels du secteur de la distribution en développant des partenariats avec les grands acteurs régionaux. Il conviendrait également de renforcer le pilotage universitaire de la formation, en rééquilibrant notamment la part des enseignements de l'université et de la Maison de la formation.

Des dispositifs pour accroître la diversité des publics devraient également être adoptés par l'université, telles que des actions d'information en licences générales, voire la mise en place de projets personnels et professionnels présentant les licences professionnelles.