

Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire

(ex Master Commerce et Vente dans les Industries Agroalimentaires)

 FORMATION CONTINUE

 FORMATION EN ALTERNANCE

Le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire (MCVA) est une formation universitaire dédiée au management et à la vente appliqués au secteur de l'agroalimentaire. La formation répond aux besoins exprimés par les entreprises des filières agroalimentaires qui souhaitent recruter leurs **futurs managers commerciaux et marketing**.

Cette formation permet aux étudiants de s'approprier d'**importants acquis théoriques pour évoluer vers des fonctions stratégiques et postes managériaux** dans les forces de vente, les services merchandising, commerciaux et category management des entreprises agroalimentaires.

Elle est exclusivement réalisée en alternance. Chaque année de formation (M1 et M2) est organisée selon le rythme de deux semaines de cours et de trois semaines en entreprise. Les missions confiées aux apprentis sont progressives, ils sont encadrés par un maître d'apprentissage et exercent peu à peu leurs compétences pour occuper pleinement leur fonction au cours des deux années.

Objectifs de la formation

L'objectif de la formation est de permettre aux étudiants d'acquérir les fondamentaux des métiers du commerce et de la vente et de leur procurer une pratique professionnelle reconnue avec de fortes possibilités d'évolution. Les compétences acquises les préparent à travailler en grande autonomie, à créer et entretenir une relation client pérenne, à manager une équipe commerciale et de façon plus globale à acquérir des connaissances à la fois théorique et pratique des techniques commerciales et marketing fondamentales.

- Gérer en autonomie son secteur commercial
- Vendre à des professionnels
- Manager une équipe commerciale
- Connaître et maîtriser les spécificités de l'agroalimentaire au niveau national et international
- Manager des projets agroalimentaires



Perspectives professionnelles

- Chef de marché
- Responsable de secteur
- Category manager
- Manager de projet commercial
- Manager Compte-clé
- Responsable export
- Directeur Régional des ventes

Conditions d'accès

L'admission dans le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire (M1 et M2) commence par une pré-sélection fondée sur l'étude du dossier des candidats suivie d'un entretien avec un jury composé d'universitaires et de professionnels du secteur agroalimentaire.

MASTER 1

- Le candidat devra être titulaire d'une formation de niveau licence validant les prérequis académiques et construire un projet professionnel qui sera présenté lors de l'entretien.

- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage de 2 ans avec une entreprise agroalimentaire validée par le CFA de l'IFRIA Occitanie, dans la limite des places disponibles en formation.

- L'IFRIA accompagne les candidats dans cette démarche en les mettant en relation avec son réseau de partenaires professionnels (organisation de Jobdating).

- Candidature sur Mon Master.

MASTER 2

- Les candidats extérieurs doivent constituer un dossier faisant état de leur obtention d'une formation de niveau Master 1, a minima, comportant les prérequis académiques et présenter leur projet professionnel lors d'un l'entretien.

- Pour candidater les étudiants doivent constituer un dossier et s'inscrire sur www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/. Candidature sur e-candidat.

Partenaires



L'Institut de Formation Régional des Industries Alimentaires, CFA de branche, il pilote et finance l'ensemble du dispositif apprentissage. Dispose d'un réseau étendu de partenaires entreprises de la PME Régionale au groupe international (Cf www.ifria-occitanie.fr)



Classement Eduniversal du master **parmi les meilleurs masters en management des industries agroalimentaires** (Top 10 2023)



Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/