



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES



Niveau d'étude
visé
BAC +3



ECTS
60 crédits



Durée
1 an



Structure de
formation
Montpellier
Management

Parcours proposés

- Responsable commercial Vins et réseaux de distribution

Présentation

La licence professionnelle est un diplôme d'Etat de niveau Bac + 3 qui, grâce à l'alternance, permet d'obtenir une qualification professionnelle.

La formation est proposée par :

- L'Université Montpellier (Montpellier Management)
- Le Centre International d'Études Supérieures en Sciences Agronomiques de Montpellier (Montpellier SupAgro)
- Le Lycée Frédéric Bazille - Agropolis

Les cours et travaux dirigés sont assurés par des enseignants de SupAgro Montpellier, de Montpellier Management, du lycée Agropolis de Montpellier et par des intervenants professionnels ou associés.

Les + de la formation

PARTENARIATS

- Chambre Régionale d'Agriculture,

- FRCA (Fédération Régionale de la Coopération Agricole),
- FRVI (Fédération Régionale des Vignerons Indépendants),
- VINIFLHOR (Office National Interprofessionnel des Vins),
- LRIA (Association Régionale des Industries Agro-alimentaires),
- Fédération Nationale des Cavistes Indépendants,
- Groupes de distribution,
- INAO (Institut National de l'Origine et de la Qualité),
- Interprofessions viti-vinicoles, etc.

Au delà du partenariat avec les milieux professionnels décrits ci-dessus, Montpellier Management et SupAgro Montpellier travaillent en relation avec les organismes paritaires collecteurs de fonds agréés (OPCA), qui financent les contrats de professionnalisation dans les secteurs visés :

- OPCALIM : pour le secteur de la coopération agricole (caves coopératives)
- FAFSEA : pour les secteurs de la viticulture (vignerons indépendants) et du négoce (négociants)
- AGEFOS PME, OPCALIA, etc...

CONTACTS :

Renseignements sur le programme de la formation :
Yolande CONVERSANO - Tél : 04 99 61 20 66 -
yolande.conversano@supagro.inra.fr

Renseignements sur les modalités d'inscription et l'alternance : Catherine REDORTIER - Tél : 04 99 61 28 50
- catherine.redortier@supagro.inra.fr



Gestionnaire : Cécile CHEVALLIER - Tél. : 04 34 43 20 34 -
isem-lprcvrd@umontpellier.fr

Objectifs

Ce projet de formation répond à un besoin de développement des ventes de la filière viti-vinicole, notamment du Languedoc-Roussillon, dans différents circuits de distribution. Il est en adéquation avec les attentes de la profession en matière de commercialisation.

Les étudiants formés devront être aptes à maîtriser les techniques de mise en marché, tout en sachant argumenter sur les signes de qualité ou commenter une dégustation. Les circuits de distribution à approfondir sont tout particulièrement la vente directe (domaines, caveaux...), la vente traditionnelle (cavistes, grossistes, courtiers), la Restauration Hors Foyer (cafés-hôtels-restaurants et collectivités), la distribution alimentaire organisée (Grande Distribution et Centrales d'achat) ainsi que les marchés à l'export.

Savoir-faire et compétences

Les étudiants sont formés à maîtriser les techniques de mise en marché, tout en sachant argumenter sur les signes de qualité ou commenter une dégustation.

Les circuits de distribution à approfondir sont tout particulièrement la vente directe (sans intermédiaire), la vente traditionnelle (cavistes et grossistes), la restauration hors foyer (cafés-hôtels-restaurants et collectivités), la distribution alimentaire organisée (grande distribution et centrale d'achat) ainsi que les marchés à l'export.

Admission

Conditions d'admission


Présélection sur DOSSIER et ENTRETIEN des candidats retenus.

L'admission est définitive après signature d'un contrat de professionnalisation de 12 mois (commençant en octobre) avec l'employeur.

Les dossiers de candidature sont à retirer à :

SupAgro – Service études et vie étudiante – C.REDORTIER
- 2 place Pierre Viala 34060 MONTPELLIER CEDEX 2

La **date limite de dépôt** des dossiers est fixée au **31 mai**.

Les dossiers sont également téléchargeables sur : 
www.supagro.fr

CONDITIONS D'ACCÈS

Etre titulaire d'un :

- L2 Sciences de gestion option Commerce vente, L2 Sciences de gestion option MSG,
- L2 Sciences économiques, L2 AES
- DUT Techniques de commercialisation
- BTS Action commerciale, MUC, NRC, Commerce international
- BTSA Technico-commercial en boissons vins et spiritueux
- BTSA Viticulture Œnologie

Trouver une entreprise d'accueil :

- Mission commerciale dans la filière vin
- Signer un contrat pro de 12 mois avec l'employeur (de sept. à sept.)

Public cible

- L2 Sciences de gestion option Commerce vente, L2 Sciences de gestion option MSG,
- L2 Sciences économiques, L2 AES
- DUT Techniques de commercialisation
- BTS Action commerciale, MUC, NRC, Commerce international



- BTSA Technico-commercial en boissons vins et spiritueux
- BTSA Viticulture Œnologie

Et après

Insertion professionnelle

Cette licence forme des professionnels du vin de la vente à la gestion, en France et dans le monde maîtrisant l'ensemble des techniques de vente et ayant une bonne connaissance des vins pour en optimiser la mise en marché.

Tel que les fonctions de :

- Responsable de secteur de vente ou de marketing (metteur en marché, groupement de producteurs, cave coopérative, négoce).
- Responsable commercial de cave particulière ou de cave coopérative.
- Responsable d'administration des ventes.
- Responsable de vente dans le secteur de la distribution : cavistes, grossistes, CHR, chef de rayon G.M.S., etc...
- Chargé de mission dans des institutions et organismes viti-vinicoles.
- Responsable des achats (négoce ou distribution).

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Marc Bousige

✉ marc.bousige@umontpellier.fr

Yolande CONVERSANO

☎ 04 99 61 20 66

✉ yolande.conversano@supagro.inra.fr

Catherine REDORTIER

☎ 04 99 61 28 50

✉ catherine.redortier@supagro.inra.fr

Établissement(s) partenaire(s)

Montpellier SupAgro

🌐 <http://www.supagro.fr>

Lieu(x)

📍 Montpellier

En savoir plus

<http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-formations/l3-pro-responsable-commercial-vins-reseaux-de-distribution/>

🌐 <http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-formations/l3-pro-responsable-commercial-vins-reseaux-de-distribution/>



Programme

Organisation

La licence est organisée sur le principe de l'alternance.

Le rythme d'alternance est défini en fonction des rythmes professionnels existant au sein de la filière vitivinicole (étudiants en entreprise au moment des fortes périodes de commercialisation des vins notamment en décembre et en été)

- volume des enseignements (hors stage et projet tuteuré) : 450 heures
- volume du projet tuteuré : 135 heures
- durée du stage : 35 semaines (en alternance en contrat de professionnalisation de 12 mois)

ENSEIGNEMENTS :

- Connaissance des vins, de l'élaboration à la dégustation : terroir et qualité, technique vinicole, connaissance des vins
- Projet tuteuré
- Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vin : réseaux de distribution, marketing viticole, transactions commerciales, commerce international
- Communication et langues : communication, technologie de l'information, langue vivante appliquée
- Stage professionnel

Responsable commercial Vins et réseaux de distribution