UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER



Master Marketing du Vin (MV)

MASTER MARKETING, VENTE

ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans

Structure de formation
Montpellier Management, l'Institut Agro Montpellier - Etablissement partenaire

Langue(s) d'enseignement
Français, Anglais

Présentation

Le Master Marketing du Vin est une formation de haut niveau d'expertise spécialisée autour du secteur viti-vinicole.

Master en co-habilitation : Montpellier Management et Institut Agro Montpellier.

Objectifs

Avec le Master Marketing du Vin, les étudiants acquièrent :

- Un socle de connaissances solides en management et marketing
- Des compétences approfondies en marketing stratégique et opérationnel, en vente et négociation et outils du marketing
- Une bonne connaissance des vins, de l'économie du vin et du marketing du vin

Dimension internationale

La dimension internationale du Master 2 Commerce des Vins est liée à son attractivité auprès d'étudiants d'Amérique du Nord et du Sud, d'Europe et d'Asie, la possibilité pour les étudiants de réaliser leur stage dans des entreprises de dimension internationale, en France et à l'étranger et les enseignements en anglais.

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans l'**une des 65 universités partenaires** réparties dans **plus de 25 pays**.

Découvrez les opportunités d'expérience à l'international offertes aux étudiants de Montpellier Management sur notre page dédiée.

Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger

Organisation

Contrôle des connaissances

*Taux de réussite en M2 2024-2025 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 novembre 2026



Possibilité de réaliser le Master 2 en alternance.

Stages, projets tutorés

Consultez toutes les informations utiles sur les stages sur cette page.

Admission

Conditions d'admission

Consultez les conditions d'accès au Master Marketing du Vin sur cette page (partie "pré-requis").

Pour candidater :

1. Rendez-vous sur cette page
2. Cliquez sur le bouton rouge "Candidater"

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur cette page.

Et après

Insertion professionnelle

- Manager d'entreprises vinicoles
- Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- Responsable export
- Chef de produit
- Directeur commercial / Directeur des ventes
- Acheteur en centrales de distribution
- Courtier en vins
- Caviste indépendant

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Sarah MUSSOL

sarah.mussol@umontpellier.fr

Contact administratif

M1 Marketing Vente

moma-m1marketing@umontpellier.fr

Contact administratif

M2 CV

moma-m2cvi@umontpellier.fr

Établissement(s) partenaire(s)

L'Institut Agro Montpellier

https://www.institut-agro-montpellier.fr/

Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master Marketing du Vin

https://www.montpellier-management.fr/formation/master-1-2-marketing-du-vin/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 novembre 2026



Programme

Organisation

Les maquettes de formation sont en cours de finalisation. Les UE présentées sont susceptibles d'être modifiées dans le cadre de la nouvelle accréditation prévue pour septembre 2027.

Master 1

M1 MVI SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2 Développer des insights marchés	UE				12 crédits
Méthodes quantitatives	ECUE				
Méthodes qualitatives	ECUE				4 crédits
Comportement du consommateur	ECUE				4 crédits
Méthodes quantitatives	ECUE				4 crédits
Méthodes qualitatives	ECUE				
UE3 Maîtriser son environnement marketing	UE				7 crédits
Enjeux de la filière viti-vinicole	ECUE				2 crédits
Droit du marketing	ECUE				2 crédits
Marketing et anthropocène	ECUE				2 crédits
M1 MVI FACULTATIF S1	UE				
UE1 Élaborer une stratégie marketing	UE				11 crédits
Management stratégique	ECUE				3 crédits
Culture numérique	ECUE				4 crédits
Marketing stratégique	ECUE				4 crédits

M1 MVI SEMESTRE 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2 Opérationnaliser sa stratégie marketing	UE				4 crédits
Marketing digital des domaines vitivinicoles	ECUE				
Marketing digital et IA	ECUE				1 crédits
Techniques de segmentation et de positionnement	ECUE				2 crédits
Vente et négociation	ECUE				1 crédits
UE4 S'intégrer dans la vie professionnelle	UE				9 crédits
Séminaires et conférences professionnelles	ECUE				1 crédits
M1 MVI Mémoire	Mémoire				7 crédits
Méthodologie de la recherche	ECUE				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 novembre 2026



UE3 Préparer, organiser et interpréter des données	UE				9 crédits
Connaissance des vins et des vignobles	ECUE				3 crédits
Marketing du vin	ECUE				3 crédits
Terroirs du monde	ECUE				3 crédits
UE1 Déployer une stratégie marketing	UE				8 crédits
Stratégie client	ECUE				3 crédits
Management RSE	ECUE				2 crédits
M1 MVI FACULTATIF S2	UE				

Master 2

M2 MVI SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2 Développer une offre dans le secteur du vin	UE				11 crédits
Analyse de tendances et comportement du consommateur de vin	ECUE				2 crédits
Connaissance approfondie des vins et des terroirs	ECUE				4 crédits
UE1 Maîtriser les enjeux théoriques du marketing	UE				9 crédits
Enjeux de la transition écologique	ECUE				3 crédits
Méthodologies d'étude et de recherche approfondies	ECUE				3 crédits
Nouvelles perspectives de recherche en marketing	ECUE				3 crédits
UE3 Mettre en marché les vins	UE				10 crédits
Pricing et distribution du vin	ECUE				3 crédits
Conception de site web et e-commerce	ECUE				3 crédits

M2 MVI SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3 S'intégrer dans la vie professionnelle	UE				10 crédits
Mémoire de fin d'études	Mémoire				8 crédits
Ethique professionnelle	ECUE				1 crédits
Projet professionnel	ECUE				1 crédits
Méthodologie du mémoire de fin d'études	ECUE				
UE1 Gérer une entreprise vitivinicole	UE				10 crédits
Législation vitivinicole, commerciale et sociale	ECUE				3 crédits
Création/reprise d'une entreprise vitivinicole	ECUE				2 crédits
Transmission/reprise d'entreprise	ECUE				2 crédits
Création et gestion d'une boutique ou d'un espace d'accueil	ECUE				3 crédits
UE2 Opérationnaliser des stratégies de développement	UE				10 crédits
Appellations et signes de qualité	ECUE				2 crédits
Brand management et storytelling de marque	ECUE				2 crédits
Prospection commerciale	ECUE				3 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 27 novembre 2026