



# Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire (MCVA)

MASTER MANAGEMENT



ECTS  
120 crédits



Durée  
1 ou 2 ans



Structure de formation  
Montpellier Management



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

Le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire est une formation dédiée au management et à la vente appliqués au secteur de l'agroalimentaire.

Ce Master prépare aux fonctions stratégiques dans les forces de vente, ainsi qu'aux différents métiers commerciaux et du category management.

## Objectifs

Le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire permet aux étudiants :

- De se spécialiser et de devenir des managers commerciaux de l'agroalimentaire en maîtrisant les fondamentaux des métiers du management, du commerce et de la vente
- D'acquérir une grande expérience professionnelle (30 semaines en entreprise par an), en plus d'une solide formation académique

## Savoir-faire et compétences

- Gérer en autonomie son secteur commercial
- Vendre des produits agroalimentaires auprès des différents réseaux de distribution (GMS, RHF...)

- Manager une équipe commerciale
- Connaître et maîtriser les spécificités de l'agroalimentaire (niveau national et international)
- Manager des projets agroalimentaires

## Dimension internationale

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans **l'une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 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 2023-2024 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)





## Ouvert en alternance

La formation est exclusivement réalisée en alternance.  
Chaque année de formation (M1 et M2) est organisée ainsi :

### En Master 1 :

- 30 semaines par an en entreprise
- 16 semaines de cours dont 50% des enseignements sont dispensés par des intervenants professionnels

### En Master 2 :

- 35 semaines par an en entreprise
- 13 semaines de cours

## Admission

### Conditions d'admission

Consultez les conditions d'accès au Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire [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 administrative sur [cette page](#).

## Et après

### Insertion professionnelle

- Chef de marché
- Responsable de secteur

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

## Infos pratiques

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Béatrice Siadou-Martin

[beatrice.siadou-martin@umontpellier.fr](mailto:beatrice.siadou-martin@umontpellier.fr)

#### Contact administratif

Master CVA

[moma-cva@umontpellier.fr](mailto:moma-cva@umontpellier.fr)

### Établissement(s) partenaire(s)

L'Institut Agro Montpellier

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

### Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

Montpellier - l'Institut Agro Montpellier

### En savoir plus

Plus d'informations sur le Master Commerce Vente Agroalimentaire

<https://www.montpellier-management.fr/formation/master-1-2-management-commerce-vente-dans-lagroalimentaire/>





# Programme

## Master 1

### M1 MCVA SEMESTRE 1

|  | Nature  | CM | TD | TP | Crédits   |
|--|---------|----|----|----|-----------|
| S'adapter à l'environnement du commerce agroalimentaire    | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Droit de la distribution                                   | ECUE    |    |    |    | 3 crédits |
| Marketing digital et culture numérique                     | ECUE    |    |    |    | 1 crédits |
| Conception des systèmes d'information                      | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Business English 1   | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Manager l'entreprise agroalimentaire                       | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Brand management   | ECUE    |    |    |    |           |
| Management responsable de l'entreprise agroalimentaire     | ECUE    |    |    |    | 3 crédits |
| Pilotage de la performance de l'entreprise agroalimentaire | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Marketing management                                       | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Pratiquer en entreprise (niveau 1)                         | UE      |    |    |    | 6 crédits |
| Méthodologie du mémoire 1                                  | ECUE    |    |    |    | 3 crédits |
| Période de formation en entreprise                         | Mémoire |    |    |    | 3 crédits |
| Analyser les marchés agroalimentaires                      | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Comportement du consommateur et du shopper                 | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Méthodes qualitatives                                      | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Méthodes quantitatives                                     | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |
| Techniques de segmentation et de positionnement            | ECUE    |    |    |    | 2 crédits |

### M1 MCVA SEMESTRE 2

|   | Nature | CM | TD | TP | Crédits   |
|---|--------|----|----|----|-----------|
| Manager les organisations et les équipes          | UE     |    |    |    | 8 crédits |
| Business English 2                                | ECUE   |    |    |    | 2 crédits |
| Management de projet                              | ECUE   |    |    |    | 2 crédits |
| Efficacité personnelle et performance de l'équipe | ECUE   |    |    |    | 1 crédits |
| Pilotage d'entreprise (serious game)              | ECUE   |    |    |    | 1 crédits |
| Management responsable RH                         | ECUE   |    |    |    | 2 crédits |
| Manager la relation client                        | UE     |    |    |    | 8 crédits |
| Stratégie client                                  | ECUE   |    |    |    | 3 crédits |
| Techniques de négociation                         | ECUE   |    |    |    | 2 crédits |
| Community management                              | ECUE   |    |    |    | 2 crédits |
| Challenge de négociation                          | ECUE   |    |    |    | 1 crédits |
| Animer et clarifier l'offre en point de vente     | UE     |    |    |    | 8 crédits |





|   |         |           |
|---|---------|-----------|
| Conception de planogrammes                    | ECUE    | 2 crédits |
| Conception de l'expérience de shopping        | ECUE    | 2 crédits |
| Merchandising                                 | ECUE    | 2 crédits |
| Trade marketing                               | ECUE    | 2 crédits |
| Pratiquer en entreprise (niveau 2)            | UE      | 6 crédits |
| Management de projet de recherche appliquée 2 | ECUE    |           |
| Période de formation en entreprise            | Mémoire |           |
| Projet tuteuré                                | Projet  |           |
| Stage   | Stage   |           |
| M1 MCVA Stage facultatif                      | Stage   |           |

## Master 2

### M2 MCVA SEMESTRE 3

|  | Nature  | CM | TD | TP | Crédits   |
|--|---------|----|----|----|-----------|
| Mettre en œuvre la coopération avec les distributeurs        | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Category management  | ECUE    |    |    |    |           |
| Supply chain management                                      | ECUE    |    |    |    |           |
| Négociation/Référencement GMS                                | ECUE    |    |    |    |           |
| Gestion de compte-clé/Key account management                 | ECUE    |    |    |    |           |
| Identifier les évolutions de la distribution agroalimentaire | UE      |    |    |    | 6 crédits |
| Mutations des canaux de distribution                         | ECUE    |    |    |    |           |
| Analyse de l'expérience shopper                              | ECUE    |    |    |    |           |
| Restauration hors foyer/hors domicile                        | ECUE    |    |    |    |           |
| Pratiquer en entreprise (niveau 3)                           | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Période de formation en entreprise                           | Mémoire |    |    |    |           |
| Méthodologie du mémoire 3                                    | ECUE    |    |    |    |           |
| Conférences professionnelles                                 | ECUE    |    |    |    |           |
| Accompagner les évolutions de l'environnement                | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Nouvelles tendances de consommation alimentaire              | ECUE    |    |    |    |           |
| Business English 3   | ECUE    |    |    |    |           |
| Gestion des crises sanitaires                                | ECUE    |    |    |    |           |
| RSE/Economie circulaire                                      | ECUE    |    |    |    |           |

### M2 MCVA SEMESTRE 4

|                                    | Nature  | CM | TD | TP | Crédits   |
|------------------------------------|---------|----|----|----|-----------|
| Pratiquer en entreprise (niveau 4) | UE      |    |    |    | 8 crédits |
| Période de formation en entreprise | Mémoire |    |    |    |           |
| Méthodologie du mémoire 4          | ECUE    |    |    |    |           |
| M2 MCVA Stage                      | Stage   |    |    |    |           |





|  |        |           |
|--|--------|-----------|
| M2 MCVA Projet tuteuré                                   | Projet |           |
| Développer les ventes à l'international                  | UE     | 6 crédits |
| Management international                                 | ECUE   |           |
| Développement commercial à l'international               | ECUE   |           |
| Business English 4                                       | ECUE   |           |
| Interagir avec l'achat et la production agroalimentaires | UE     | 8 crédits |
| Food science   | ECUE   |           |
| Sourcing et achats agroalimentaires                      | ECUE   |           |
| Cadre institutionnel du sourcing international           | ECUE   |           |
| Signes de qualité  | UE     |           |
| Manager l'équipe de vente                                | UE     | 8 crédits |
| Marketing RH   | ECUE   |           |
| Management et animation de la force de vente             | ECUE   |           |
| Droit du travail   | ECUE   |           |
| M2 MCVA Stage facultatif                                 | Stage  |           |

