



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 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

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

Contact administratif

Master CVA

✉ 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	