



L3 Commerce Vente Agroalimentaire



Présentation

La Licence (L3) Commerce Vente dans les Industries

Agroalimentaires est une formation universitaire dédiée à

la vente et au commerce appliqués au secteur de l'agroalimentaire.

La formation répond aux besoins exprimés par

les entreprises des filières agroalimentaires qui souhaitent

recruter leurs futurs collaborateurs commerciaux. Elle prépare

aux fonctions opérationnelles dans les forces de vente

qui visitent les magasins de la grande distribution et de la

restauration hors foyer (restauration, hôtellerie, collectivités).

Cette formation permet aux étudiants d'apprendre

les acquis théoriques pour évoluer vers des postes commerciaux

dans les forces de vente, les services merchandising,

marketing et category management des entreprises

agroalimentaires. Elle est exclusivement réalisée en alternance.

L'année de formation (L3) est organisée selon le

rythme de deux semaines de cours et de trois semaines

en entreprise. Les semaines de cours correspondent à des

séminaires intensifs assurés par des intervenants professionnels

et universitaires. Lors des périodes en entreprise,

les missions confiées aux apprentis sont progressives. Les

étudiants sont encadrés par un maître d'apprentissage et

exercent peu à peu leurs compétences pour occuper pleinement

leur fonction en fin de cursus.

Objectifs

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 la création et l'entretien d'une relation client pérenne et à la connaissance à la fois théorique et pratique des techniques commerciales et marketing fondamentales.

Admission

Conditions d'accès

Agroalimentaires (L3) se réalise par une pré-sélection basée sur l'étude du dossier puis d'un entretien avec un jury composé

d'universitaires et de professionnels du secteur agroalimentaire.

L'analyse du dossier permet de vérifier la cohérence

du parcours de formation et la présence de prérequis académiques.

L'entretien permet de mesurer la motivation et la pertinence

du projet professionnel. Les candidats titulaires des

diplômes suivants sont admis à candidater : L2 Gestion, option

Marketing Vente, les formations courtes (DUT TC, BTS commerce

international, management des unités commerciales,

négociation relation client, DUT GEA, DUT GACO), les formations

techniques du domaine agroalimentaire, les licences professionnelles

commerce ou distribution.

- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage de 12 mois avec une entreprise agroalimentaire

validée par le CFA de l'IFRIA Occitanie, dans la limite des places disponibles.

L'IFRIA accompagne les candidats dans cette démarche en

les mettant en relation avec son réseau de partenaires professionnels

(Jobdating).

- Pour candidater les étudiants doivent constituer un dossier et s'inscrire sur : www.umontpellier.fr/formation/admission-et-inscription/, à partir de février.

Public cible

- * L2 Gestion, option Marketing Vente, les formations courtes (DUT techniques de commercialisation, BTS commerce international, management des unités commerciales, négociation relation client, DUT GEA), les formations techniques du domaine agroalimentaire, les licences professionnelles commerce ou distribution spécialisées dans les techniques des produits alimentaires.

Renseignements auprès de l'IFRIA au 04 99 74 28 00 ou sur

<http://www.ifria-lr.com/>

Et après

Insertion professionnelle



Responsable de secteur

Assistant trade marketing

Assistant category manager

Merchandiser

Promoteur des Ventes

Attaché commercial

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Philippe Abrard

☎ +33 4 34 43 20 63

✉ philippe.abrard@umontpellier.fr

L3 CVIA

✉ moma-cva@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

[http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-
des-formations/l3-commerce-vente-industries-
agro-alimentaires/](http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-formations/l3-commerce-vente-industries-agro-alimentaires/)

🔗 [http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-
formations/l3-commerce-vente-industries-agro-alimentaires/](http://institut-montpellier-management.fr/liste-des-
formations/l3-commerce-vente-industries-agro-alimentaires/)



Programme

L3 CVA SEMESTRE 5

Pratiquer en entreprise	5 crédits
Stage	
Méthodologie du rapport	15h
UE Traiter des données et produire des informations	5 crédits
Mathématiques	27h
Comptabilité de gestion	27h
Vendre et gérer son activité commerciale	5 crédits
Customer Relationship Management	18h
Organisation du secteur de vente	15h
Techniques de vente	27h
Communiquer dans son environnement professionnel	5 crédits
Business English	24h
Outils numériques	27h
Commercialiser des produits agroalimentaires	5 crédits
Filière agroalimentaire	12h
Marketing	27h
Hygiène-Qualité-Sécurité alimentaire	15h
Choisir les formes d'organisations de l'activité	5 crédits
Analyse des organisations	24h
Droit des sociétés	24h

L3 CVA SEMESTRE 6

S'intégrer dans un champ professionnel	6 crédits
Stage	
Méthodologie du rapport	15h
Analyser les marchés agroalimentaires	6 crédits
Marketing agroalimentaire	15h
Comportement du consommateur	12h
Restauration hors foyer/hors domicile	15h
Communiquer dans son environnement professionnel	6 crédits
Business english	24h
Communication professionnelle	15h
Distribuer des produits agroalimentaires	6 crédits
Relations fournisseurs distributeurs	18h
e-commerce	18h
Merchandising	27h
UE Traiter des données	6 crédits
Statistiques	27h
Comptabilité de gestion	27h
Système d'information de gestion et bases de données	27h