

Responsable Commercial Vins et Réseaux de Distribution

DOSSIER INFORMATIF

L'Institut Agro Montpellier - Montpellier Management

www.institut-agro-montpellier.fr www.montpellier-management.fr





CARTE D'ITENTITÉ DE LA FORMATION

Diplôme

Licence Professionnelle en alternance

Mention

Responsable commercial vins et réseaux de distribution

Type de contrat

Apprentissage ou professionnalisation

Lieux de la formation

- · Moma Institut
- · L'institut Agro | Montpellier

Rythme d'alternance

Environ 3 semaines / 3 semaines

Durée de la formation

Une année universitaire

Volume horaire

35h par semaine 19 semaines de cours 1 semaine de voyage d'études

Nombre de places

21

Nombre de candidatures

Environ 130

Taux de réussite Environ 96%

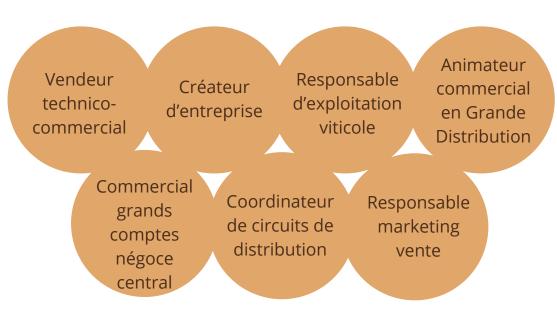
Taux d'insertion Environ 85%







PERSPECTIVES PROFESIONNELLES



Possibilité de poursuite d'études en **Master**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtrise de la commercialisation de tous les réseaux de distribution en France et à l'étranger
- Connaissances du vin de l'élaboration à la dégustation
- Acquisition d'une méthodologie de travail dans un projet professionnel
- Expérimentation de ses connaissances sur le terrain
- Pratique de l'anglais professionnel du vin et de la commercialisation
- Utilisation de la communication classique et digitale

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

Partie théorique



UE 1 : Connaissance des vins de l'élaboration à la dégustation



UE 3 : Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vins



UE 4 : Communication et langues

Partie professionnelle



UE 2 : Projet tuteuré

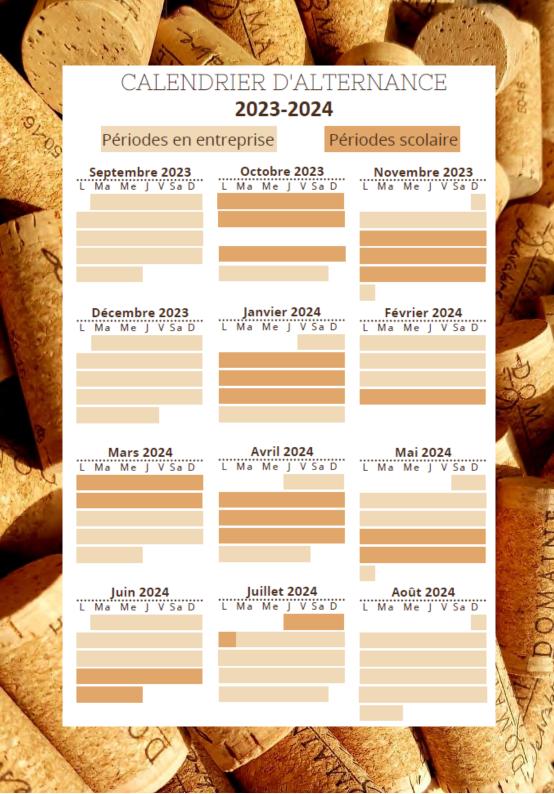


UE 5 : Stage professionnel

Détails des enseignements à télécharger sur le site de supagro

EXEMPLE D'EMPLOI DU TEMPS

| Lundi | Mardi | Mercredi | Jeudi | Vendredi |
|-----------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 9:00 - 12:30 | 8:30 - 12:30 | 9:00 - 12:00 | 9:00 - 12:00 | 9:00 - 12:00 |
| Technique viticole | Anglais en demi-groupe | Communication numérique | Technique viticole | Merchandising |
| 710.00.0 | par niveau | Cours magistral | Cours magistral | Cours magistral |
| Cours magistral | Cours en salle | | | |
| 14:00 - 17:30 | 13:30 - 17:00 | 14:00 - 17:30 | 13:30 - 17:30 | 14:00 - 17:00 |
| Merchandising | Marketing viticole | Analyse sensorielle | Projet tuteuré en groupe | Transaction commerciale |
| Cours magistral | Cours magistral | Cours en salle de dégustation | Cours en | Cours magistral |



OÙ FAIRE L'ALTERNANCE

Dans toutes les régions de France :

- Vigneron indépendant
- Cave coopérative
- Caviste
- Grande distribution

- Négoce
- Comité interprofessionnel
- Agence de communication
- Restauration







EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion, conseil et vente
- Animation
- Communication
- Prospection en France ou à l'étranger
- Œnotourisme
- Étude marketing
- Commerce international
- Optimisation de l'espace de vente

CONDITIONS D'ACCÈS

La formation est ouverte aux **étudiants** ou **stagiaires en poursuite** ou **reprise d'études**, titulaires d'un :

- **DUT**: Techniques de Commercialisation
- L2 : Sciences de Gestion (option Commerce Vente et option Marketing, Science Économique, AES
- BTS: Action Commerciale, MCO, NDRC, Commerce International
- BTSA: Viticulture-Œnologie, Technico-Commercial Option
 Vins et Spiritueux





Dépôt des candidatures du 01 décembre 2023 au 30 avril 2024 sur www.supagro.fr/candidature/formulaire/index.php

Beaucoup de documents demandés, ne tardez pas à préparer votre inscription

3 phases de sélection :

- Première sélection sur dossier
- Deuxième sélection sur rendez-vous
- Troisième sélection signature du contrat d'alternance

Accompagnement des écoles pour votre recherche d'entreprise



Annie BALDY

Coordinatrice pédagogique- L'Institut Agro Montpellier annie.baldy@supagro.fr

Marc Bousige

Responsable pédagogique - Montpellier Management marc.bousige@umontpellier.fr