

## LP Responsable commercial vins et réseaux de distribution

### Partie théorique

	Unités d'Enseignement (UE)	ECTS	Coeff.	Volume horaire (h)	Compétences attendues
UE 1 : Connaissance des vins de l'élaboration à la dégustation (10 ECTS - coef 3)	<b>ECUE 1-1 Terroir et qualité</b>	3	1		<b>Etre capable de :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décrire le processus d'élaboration du vin</li> <li>• Déguster un vin et commenter la dégustation</li> <li>• Situer le vin dans son environnement géographique</li> <li>• Utiliser les signes de qualité pour valoriser les vins</li> </ul>
	* Bases techniques d'une production durable			20	
	* Signes officiels de qualité et certifications			15	
	<b>ECUE 1-2 Technique viticole</b>	3	1		
	* techniques viticoles / procédés de vinification			30	
	<b>ECUE 1-3 : Connaissance des vins</b>	4	1		
	* Evaluation sensorielle			30	
	* Géographie viti-vinicole			30	
UE 3 : Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vins (14 ECTS - coef 3)	<b>ECUE 3-1 : Réseaux de distribution</b>	4	0,9		<b>Etre capable :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'appréhender les différents réseaux de distribution des vins</li> <li>• De vendre du vin</li> <li>• De maîtriser les phases amont et aval de la vente</li> <li>• De maîtriser les techniques de valorisation du produit sur le lieu de vente</li> <li>• D'identifier les différents acteurs dans la vente du vin</li> <li>• De réaliser un argumentaire pour vendre les vins</li> </ul>
	* Organisation et animation des réseaux de distribution			25	
	* Economie viti-vinicole			15	
	* Réglementation			10	
	<b>ECUE 3-2 : Marketing viticole</b>	4	0,9		
	* Marketing viticole			30	
	* Merchandising			15	
	<b>ECUE 3-3 : Transactions commerciales</b>	4	0,9		
	* Techniques de vente			20	
	* Négociation			20	
	* Préparation mise en marché			15	
	<b>ECUE 3-4 : Commerce international</b>	2	0,3		
* Commerce international			20		
UE 4 : Communication et langues (6 ECTS - coef 2)	<b>ECUE 4-1 : Communication</b>	3	1		<b>Etre capable :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'analyser le processus de communication et d'améliorer sa capacité d'expression.</li> <li>• De réaliser des supports de communication et de le diffuser</li> <li>• Connaître le vocabulaire anglais professionnel spécifique à la spécialité</li> </ul>
	* Insertion et projet professionnel personne			12	
	* Communication écrite et orale et techniques d'animation			18	
	* Communication visuelle			12	
	* Stratégie digitale et web marketing			25	
	<b>ECUE 4-2 : Langue vivante appliquée</b>	3	1		
	* Langue vivante appliquée			60	
		30	8	422	

### Partie professionnelle

UE 2 : Projets Tuteurs (10 ECTS - coef 2)	ECUE 2-1 <b>Méthodologie du projet et rédaction de rapport</b> ECUE 2-2 : <b>Projet Tuteur</b>	10	2	145 (dont 135 en travail de groupe)	Développer chez l'étudiant un engagement et une méthodologie de travail dans un projet à caractère professionnel
UE 5 Stage Professionnel (20 ECTS - coef 3)	ECUE 5-1 : <b>Méthodologie du rapport de stage</b> ECUE 5-2 : <b>Stage</b>	20	3	37 semaines	Réaliser un projet en structure professionnelle pour améliorer la mise en marché des vins en cohérence avec la politique de positionnement et de différenciation stratégique par les signes de qualité
		30	5		