



Licence
Professionnelle
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'IDENTITÉ 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 PROFESSIONNELLES

Vendeur
technico-
commercial

Créateur
d'entreprise

Responsable
d'exploitation
viticole

Animateur
commercial
en Grande
Distribution

Commercial
grands
comptes
négoce
central

Coordinateur
de circuits de
distribution

Responsable
marketing
vente

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

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

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**

EXEMPLE D'EMPLOI DU TEMPS

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

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




CONTACTS

CANDIDATURE



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