

Licence Professionnelle Commercialisation de produits alimentaires – Parcours : Vins et Commerce
IUT de Colmar

Semestre 5		
UE	Intitulé de l'UE Matières	Objectifs de l'UE (connaissances / compétences)
UE 0	Mise à niveau	<i>Connaître les notions fondamentales (lexique et techniques de base) en viticulture et œnologie.</i> <i>Percevoir les principales définitions et le champ d'application du marketing.</i> <i>Manier à l'oral et à l'écrit un langage, des outils et une culture commune dans le double domaine de compétence.</i> <i>Développer un vocabulaire de base en anglais commercial.</i> <i>Développer un vocabulaire de base en allemand général</i>
	Mise à niveau en viticulture	
	Mise à niveau en œnologie	
	Mise à niveau en marketing	
	Mise à niveau en communication et bureautique	
	Mise à niveau en langue anglaise (anglais commercial)	
	Mise à niveau en langue allemande	
UE 1	Connaissance des vins et gastronomie	<i>Maîtriser les concepts théoriques et techniques permettant de comprendre le produit vin, sur différents aspects : vente, sociologie et consommation et spécificités géographiques.</i> <i>Développer des compétences en matière d'évaluation sensorielle et d'association des vins avec des aliments et plats spécifiques.</i>
	Connaissances viti-vinicoles : viticulture	
	Connaissances en œnologie	
	Géographie viticole	
	Sociologie de la consommation des vins	
	Évaluation sensorielle des vins	
UE 2	Accords mets vins	
	Marketing stratégique et opérationnel	<i>Etre capable de mettre en place démarche marketing des entreprises opérant dans le vin, sur un plan stratégique et opérationnel.</i> <i>Maîtriser les méthodes et outils d'études de marché.</i>
	Marketing du vin	
	Marketing direct	
	Enquêtes et analyse des données	
	Marketing du point de vente	
UE 3	Projet tuteuré-Mission1	<i>S'initier à la conduite d'un projet dans le domaine de la commercialisation des vins et des services associés.</i> <i>Maîtriser les règles de la restitution écrite et orale d'un projet.</i> <i>Etre capable de mobiliser les concepts et théories abordés dans les différents modules afin de valoriser son projet.</i>
	Mission d'immersion	

Licence Professionnelle Commercialisation de produits alimentaires – Parcours : Vins et Commerce
IUT de Colmar

Semestre 6

UE	Intitulé de l'UE Matières	Objectifs de l'UE (connaissances / compétences)
UE4	Communication et management des équipes	<i>Connaître les grands principes en théorie de la communication Mettre en œuvre des techniques de communication appropriées Conseiller un public (consommateurs ou professionnels) national ou étranger Développer un esprit de veille et être en mesure de collecter et restituer des informations pertinentes, en différentes langues. Connaître les théories et concepts en psychologie des organisations et en GRH Percevoir les enjeux touristiques liés au vin et à la viticulture. Développer des compétences en matière de gestion et coordination des équipes de vente. Préparer son insertion professionnelle.</i>
	Psychologie de la communication	
	Communication commerciale	
	Anglais appliqué au vin	
	Veille documentaire (en anglais)	
	Allemand	
	Psychologie des organisations et gestion des ressources humaines	
	Gestion de la force de vente	
	Oenotourisme	
	PPP	
	Méthodologie de projet	
UE 5	Techniques de commercialisation appliquées au vin	<i>Élaborer une politique commerciale à partir de l'analyse des marchés et des contraintes logistiques et juridiques. Identifier les innovations en matière des circuits de commercialisation du vin et des services associés au vin. Définir un plan d'action commerciale et être en mesure de réaliser toutes les étapes de l'action commerciale (de l'élaboration de la proposition jusqu'au traitement de la commande du client). Contrôler la chaîne logistique. Suivre les conditions d'exécution d'un contrat. Maîtriser les principes de la gestion des stocks et les normes de qualité. Connaître l'environnement légal et juridique de la filière viticole.</i>
	E-Marketing du vin	
	Négociation	
	Connaissance des marchés	
	Logistique	
	Droit commercial appliqué	
	Législation appliquée aux vins	
	Démarche qualité	
UE 6	Stage-Mission 2	<i>Conduire un projet dans le domaine de la commercialisation des vins et services associés. Atteindre des objectifs dans un temps déterminé Restituer par écrit Défendre oralement son projet et ses résultats.</i>
	Mission en entreprise	