



LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE  
**COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES :**  
Parcours : Vins et commerce





*“Une formation, alliant dynamisme et responsabilités, autour d’un produit convivial, fruit de traditions et de cultures régionales fortes”*

## LES MÉTIERS

- Cadre commercial dans le négoce de vins ;
- Cadre dans les organisations professionnelles viticoles ;
- Chef de rayon liquide en grande distribution et en magasin spécialisé ;
- Responsable marketing ;
- Responsable des ventes ;
- Acheteur de vins et spiritueux en centrale, etc.

## LES COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître le domaine viti-vinicole et le domaine commercial, et acquérir ainsi une culture commune dans le double domaine de compétence ;
- Pouvoir développer des argumentaires de vente fondées à la fois sur des bases techniques et sur les comportements de consommation ;
- Connaître les marchés dans le domaine du vin, savoir élaborer une politique commerciale à partir de l’analyse des marchés et des contraintes logistiques et juridiques ;
- Savoir gérer des équipes, initier et diriger des projets ;
- Maîtriser deux langues dans le cadre particulier de la négociation et de la transaction dans le domaine viti-vinicole.



## L'ORGANISATION DES ÉTUDES

La licence s'organise autour de 6 Unités d'Enseignement (Mise à niveau, Connaissance des vins et gastronomie, Communication et management, Marketing et commercialisation, Missions en entreprise) correspondant à 490 heures de formation académique, sous forme de cours magistraux et de TD, et à une présence en entreprise équivalente à 7 mois.

## LE "PLUS" COLMARIEN

- L'Alsace est reconnue en France et à l'étranger pour la qualité de ses vins ;
- Sa localisation facilite des applications professionnelles en rapport avec l'exportation ;
- Des partenariats avec le monde professionnel (Association des Viticulteurs d'Alsace, Syndicat des Vignerons Indépendants d'Alsace, Conseil Interprofessionnel des Vins d'Alsace, Fédération des Coopératives Viticoles d'Alsace, Chambre d'Agriculture du Haut-Rhin, Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt, Institut National de la Recherche Agronomique, Université de Strasbourg) ;
- Un partenariat pédagogique avec le lycée agricole de Rouffach.

## LES CONDITIONS D'ADMISSION

Sur dossier et entretien de candidature, accessible aux titulaires de :

- DUT TC, GEA, GAC, GB ;
- BTS management des unités commerciales, force de vente, commerce international, BTS agricole, technico-commercial en vins et spiritueux, BTS viticole-oenologie ;
- L2 d' AES, économie - gestion, histoire de l'art, histoire, géographie ;
- Formations étrangères équivalentes (sous réserve de validation des acquis).





## CANDIDATURE

Le dépôt de candidature doit être effectué sur <https://ecandidat.uha.fr>

Pour plus d'informations [www.iutcolmar.uha.fr](http://www.iutcolmar.uha.fr)

## IUT de Colmar

Département Techniques de Commercialisation

34 rue du Grillenbreit  
BP 50 568  
68008 Colmar Cedex

TÉL.: +33 (0)3 89 20 54 72  
[lpvc.iutcolmar@uha.fr](mailto:lpvc.iutcolmar@uha.fr)



Realisation : service communication UHA | Erwin Schwartz | édition octobre 2018