

LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Parcours Vins et Commerce



LICENCE
PROFESSIONNELLE
CONTRÔLÉE
PAR L'ÉTAT



OBJECTIF DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Vins et Commerce s'adresse aux candidats porteurs d'un projet et désireux de développer des compétences commerciales dans le domaine viticole.

APPROCHE PAR COMPÉTENCES

- Connaissance du domaine vitivinicole et du domaine commercial ;
- Management des équipes, d'initiation et de direction des projets ;
- Maîtrise d'une langue étrangère dans le cadre particulier de la négociation et de la transaction dans le domaine vitivinicole ;
- Maîtrise des enjeux liés au e-commerce et au e-marketing du vin.

METIERS

A l'issue de la formation, les diplômés posséderont des connaissances et des compétences leur permettant d'exercer un métier dans diverses structures de toute taille :

- Responsable commercial ou marketing dans une structure viticole ;
- Cadre commercial dans le négoce de vins ;
- Cadre dans les organisations professionnelles viticoles ;
- Responsable commercial ou marketing dans un organisme professionnel ;
- Responsable des ventes ;
- Manager de rayon liquide en grande distribution et en magasin spécialisé ;
- Acheteur de vins et spiritueux en centrale ;
- Responsable export...

ORGANISATION DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Vins et Commerce est organisée en deux semestres autour de six unités d'enseignements regroupant des modules théoriques, des enseignements pratiques et des missions professionnelles.

Durant l'année de formation, le rythme de l'alternance est de trois jours à l'IUT et deux jours en entreprise, à l'exception de certaines semaines où les apprentis sont exclusivement en entreprise.

La formation s'articule autour de quatre pôles :

- Connaissance des vins et gastronomie ;
- Marketing stratégique et opérationnel ;
- Communication et management de la relation client ;
- Techniques de commercialisation appliquées au vin.

Un pôle de mise à niveau (commerce et vitivinicole) est prévu en début d'année afin de tenir compte de la diversité des profils.

L'étudiant devra réaliser deux missions professionnelles en entreprise faisant l'objet d'un rapport écrit et d'une soutenance orale durant l'année (une mission par semestre). Chaque mission porte sur une problématique managériale et commerciale, définie conjointement avec le maître d'apprentissage et l'enseignant tuteur.

Ces missions professionnelles sont des projets d'une certaine envergure, qui permettent aux étudiants de mettre en pratique les compétences théoriques qu'ils acquièrent ou approfondissent au cours de la formation.



SPECIFICITES DE LA FORMATION

Une situation historique et géographique de premier ordre :

- 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 Vinicoles 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.

La Licence Professionnelle Vins et Commerce, bénéficie également d'un important réseau d'entreprises :

- Viticulteurs ;
- Coopératives ;
- Cavistes ;
- Distributeurs spécialistes...

avec lesquelles de solides relations de travail et de confiance ont été nouées depuis de nombreuses années.

Issus d'horizons variés, nos apprentis peuvent ainsi être intégrés par nos partenaires professionnels dans des structures qui favorisent l'acquisition et l'approfondissement des compétences correspondants aux métiers commerciaux auxquels nous les formons.

CONDITIONS D'ADMISSION

La formation est accessible aux titulaires de :

- DUT TC, GEA, GACO, GB ;
- BTS NRDC, MCO (ex MUC), Commerce International, GPME ;
- BTS Agricoles : Technico-Commercial en Vins et Spiritueux, Viticulture - Oenologie ;
- L2 de AES, économie - gestion, histoire, géographie ;
- Autres diplômes bac + 2 compatibles avec le projet du candidat ;
- Formations étrangères équivalentes.

La formation est également accessible par validation des acquis : la validation se fait sur la base des pré-requis nécessaires pour pouvoir suivre la formation et de l'existence d'un véritable projet professionnel motivant la candidature.

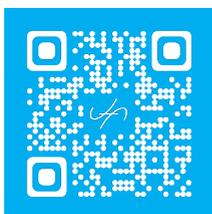
Le jury de sélection est également attentif au niveau du candidat en anglais et/ou en allemand.

Pour toutes questions, nous contacter !





Service d'Information et d'Orientation (SIO)
Maison de l'Etudiant
1 rue Alfred Werner
68 093 Mulhouse Cedex
Tél. : +33 (0)3 89 33 64 40
sio@uha.fr - www.sio.uha.fr



CANDIDATURE

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

Pour plus d'informations
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