

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES VINS en contrat d'apprentissage

RNCP 30055



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)



NIVEAU DE DIPLÔME

BAC+3



LES PERSPECTIVES MÉTIERS

- Agent commercial,
- Agent de développement en oenotourisme,
- Assistant commercial,
- Assistant export,
- Assistant logistique,
- Attaché commercial,
- Caviste,
- Chargé de communication,
- Chef de rayon grande distribution,
- Commercial export,
- Gérant d'exploitation,
- Responsable commercial,
- Responsable de magasin.



OÙ EXERCER L'ACTIVITÉ ?

- Cabinet de courtage,
- Caves coopératives,
- Cavistes et chaînes de cavistes,
- Domaines viticoles,
- Entreprises de distribution,
- Grande distribution,
- Grossistes,
- Interprofessions,
- Maisons des vins,
- Sites oenotouristiques,
- Sociétés de négoce,
- Syndicat des vins.

ÉTUDES DE MARCHÉ

- Étude de concurrence / Étude de clientèle (potentielle ou existante)
- Étude du profil du consommateur d'un bar à vins, d'un domaine etc.
- Étude de notoriété et d'image,
- Évaluation de la satisfaction du client,
- Étude de lancement de produits (ex : auprès des chefs de rayon, centrales d'achat, GMS).

DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ

- Développement de services permettant de diversifier l'activité, de fidéliser la clientèle,
- Développement d'une activité touristique autour du vin : oenotourisme,
- Création et/ou développement de sites Internet.

ACTIVITÉS COMMERCIALES ET FORCE DE VENTE

- Missions de prospection : ciblage, prospection terrain, élaboration d'aides à la vente etc.
- Démarchage : CHR, CE, clientèle particuliers,
- Identification et traçabilité des produits

ANALYSE DES COÛTS ET RENTABILITÉ

- Analyse des coûts de revient et élaboration de tarifs
- Amélioration de la gestion des achats (fournisseurs, taux de rotation)
- Analyse statistique de résultats commerciaux

MERCHANDISING

- Étude de rentabilité d'un linéaire / Gestion d'un rayon en GMS
- Participation à l'élaboration d'un dossier de franchise
- Réimplantation de rayon / Réorganisation de magasin
- Étude d'une zone de chalandise

COMMUNICATION COMMERCIALE

- Élaboration et réalisation d'un plan de communication pour une manifestation (Portes Ouvertes, participation à un événement, etc.) ou le lancement d'une nouvelle gamme ou d'un nouveau produit
- Création de supports de communication : plaquette, dossier de parrainage, livret d'accueil etc...
- Réalisation d'une campagne de relations-presse : élaboration d'un dossier de presse, d'un communiqué de presse, contact avec les journalistes etc.

ACTIVITÉ EXPORT

- Élaboration d'un dossier à l'exportation, diagnostic



LES ENSEIGNEMENTS À L'UNIVERSITÉ

MARKETING ET TECHNIQUES DE VENTE

- Gestion Commerciale
- Études Marketing, Marketing Sensoriel
- Communication Commerciale
- Négociation
- Gestion de la Force de Vente
- Informatique – Création de Site Internet

ÉCONOMIE ET TECHNIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR, DROIT

- Filière Vin et Législation
- Économie et Techniques d'exportation
- Logistique
- Droit du travail
- Techniques Financières

OUTILS LINGUISTIQUES

- Anglais
- Seconde Langue
- Techniques d'expression et insertion professionnelle

CONNAISSANCE DES VINS ET DES GOÛTS

- Viticulture Œnologie
- Dégustation
- Habitudes et goûts des consommateurs

● PROJET TUTORÉ

- Développement de travaux individuels ou en groupe, permettant l'application des acquis de la formation lors d'exercices réels sur une problématique concrète.

● MÉMOIRE / RAPPORT

- Réalisation d'une étude confiée par l'entreprise d'accueil (synthèse des résultats dans un mémoire/ un rapport et soutenance devant un jury).



LA DURÉE DE LA FORMATION

- 1 an



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Titulaire d'un bac+2 (L2, DUT, BTS).

OÙ SUIVRE cette formation ?



IUT DE TOURS

29 rue du Pont Volant
37082 TOURS Cedex 2



université
de **TOURS**