

**LA FORMATION  
en alternance**

**AGROALIMENTAIRE**

# Commercialisation des produits alimentaires Produits viticoles



**LICENCE PROFESSIONNELLE**

LP10300A / 60 ECTS / Code RNCP : 30055



*Se former au métier de technico-commercial spécialisé au service des entreprises agroalimentaires ou de grossistes, dans un contexte de révolution numérique et de changements sociétaux y compris climatiques impactant les modes de consommation, les réseaux de distribution ou encore les outils de gestion...*

## **Compétences visées**

*Le parcours « Commercialisation des produits viticoles » forme des collaborateurs capables de :*

- **Développer les activités de vente** auprès de ses clients et développer son portefeuille clients en respectant la déontologie du métier.
- **Organiser et gérer son secteur** à l'aide des outils approprié (CRM, IA, progiciel, etc.).
- **Analyser les besoins** clients ou prospects par une approche structurée.
- Mettre en place des **opérations de marketing** opérationnel (y compris le e-marketing).
- **Implanter les produits chez le client** (ou sur les drives ou en e-commerce), surveiller et améliorer l'implantation des produits alimentaires dans les points de vente d'un secteur géographique.
- **Augmenter la visibilité de ses marques** en optimisant l'emplacement physique ou numérique.
- Maîtriser les **caractéristiques techniques** de ses produits alimentaires pour être capable de développer un argumentaire basé sur les qualités nutritionnelles, organoleptiques et sanitaires des produits proposés, être capable de conseiller l'acheteur sur la meilleure utilisation des produits (dans le cadre des produits bruts ou intermédiaires).
- Recueillir, traiter et diffuser les **informations commerciales** (reporting comprenant veille concurrentielle, évolution du marché, des besoins, outils pertinents, etc.), en vue de contribuer et d'améliorer la performance de vente dans une démarche éthique.
- Maîtriser l'**anglais** du vin.

Suivez-nous !



cnam centre

**Information / Inscription / Démarches**

Imprimé depuis Calameo.com

Contact ► [cen\\_alternance@lecnam.net](mailto:cen_alternance@lecnam.net)



## Informations alternance

- **Type de contrat** : Contrat d'apprentissage / Contrat de professionnalisation / CPF de transition / CPF / Plan de développement des compétences / Pro A.
- **Modalité de l'alternance** : Présentiel.
- **Rythme d'alternance** : En moyenne 2 semaines par mois en entreprise, période pleine en entreprise en décembre.
- **Lieu de formation** : Fondettes.
- **Début de formation** : Novembre.

## Pré-requis

Cette formation s'adresse à des diplômés ayant capitalisé ou obtenu l'équivalent de 120 ECTS après :

- **Une formation scientifique** de type BTS, BTSA ou DUT (*Viticulture et Œnologie, Biotechnologie, Bioqualité ex-Bioanalyses et contrôles, Analyses de biologie médicale, Chimie, Qualité dans les industries agro-alimentaires et biotechnologiques, BioQualim ex-Sciences et technologies des aliments, Analyses agricoles, biologiques et biotechnologiques, Génie Biologiques, etc.*), L1 + L2 (*Sciences de la vie, etc.*), DEUST (*Biotechnologie, Biologie santé environnement*), Technicien supérieur des STI du Cnam (*Biochimie biologie, Chimie*).
- **Une formation commerciale** de type BTS NDRC (*Négociation et Digitalisation de la Relation Client, ex NRC*) ou MCO (*Management Commercial Opérationnel, ex MUC*), BTSA technico-commercial des produits alimentaires, DUT (*Techniques de commercialisation, Techniques de commercialisation orientation alimentaire, Gestion administrative et commerciale*).
- Avoir une certification en transition écologique pour un développement soutenable (TEDS) ou être inscrit à l'UE TED001 (*dérogation possible selon le diplôme Bac+2*).

## Débouchés professionnels

- Commercial CHR.
- Grande distribution.
- Marketing et développement des ventes sur un domaine viticole.
- Activités de négoce.
- Développement de l'oenotourisme auprès de domaines ou de communes.
- Agrofournitures (ventes de produits œnologiques, viticoles).
- Création d'entreprise.

## Parcours

|                                              |     |        |        |
|----------------------------------------------|-----|--------|--------|
| Harmonisation                                | 45h | USAB1G |        |
| Environnement économique et juridique en IAA | 40h | USAB1H | 4 ECTS |
| Techniques de communication                  | 50h | USAB1J | 5 ECTS |
| Anglais de spécialité                        | 45h | USAB2S | 2 ECTS |
| Marketing Merchandising                      | 60h | USAB1K | 6 ECTS |
| Gestion commerciale en IAA                   | 60h | USAB1L | 6 ECTS |

|                                                      |      |        |         |
|------------------------------------------------------|------|--------|---------|
| Vente et management dans les IAA                     | 80h  | USAB1M | 8 ECTS  |
| Qualité et sécurité alimentaires                     | 40h  | USAB1N | 4 ECTS  |
| Filières agro-alimentaires - Diététique et nutrition | 60h  | USAB1P | 5 ECTS  |
| Période en entreprise                                | 20h  | UAAB0K | 12 ECTS |
| Projet tuteuré                                       | 40h  | UAAB0L | 8 ECTS  |
| TOTAL :                                              | 540h |        | 60 ECTS |

La certification est composée d'unités d'enseignements capitalisables qui, en cas de non validation, peuvent être suivies indépendamment les unes des autres post alternance.

## Les Co-responsables de la formation



### Sébastien Martineau

Fils de viticulteur, Sébastien Martineau est œnologue diplômé de l'Université de Dijon, et Professeur de Viticulture Œnologie à Tours Fondettes Agrocampus auprès des BTSA Viti Oeno. Il assure aussi des missions d'organisation du BTSA Viti Oeno en tant que Président Adjoint du jury et coordinateur de la filière. Il est également intervenant en Licence de commerce des vins. Il a récemment publié deux ouvrages d'œnologie fondamentale et appliquée aux Éditions France Agricole.



### Arnaud Goudé

Entrepreneur dans l'âme, tombé dans l'agro alimentaire dès le début de son expérience professionnelle. Il a eu la chance de faire ses armes chez DANONE dans l'ultra frais, et de participer au lancement de différentes marques d'agroalimentaire, dans différents réseaux. Comme chef d'entreprise, il sait ce qu'est la vie mouvementée des indépendants, avec des succès stories et des moments plus complexes, imposant d'être tenace et créatif pour rebondir. Aujourd'hui il partage son temps entre le monde de l'entrepreneuriat et celui de l'enseignement pour le plaisir de transmettre et partager ses expériences avec les apprentis.

## Partenaires formation



Tours-Fondettes  
agrocampus

Lycée CFA CFPPA Exploitations

Tours Fondettes agrocampus  
La Plaine - 37230 Fondettes  
[www.tours-fondettes-agrocampus.fr](http://www.tours-fondettes-agrocampus.fr)  
02 47 42 01 06

L'Agrocampus c'est :

- Un lycée, un CFA, un centre de formation pour adultes (CFPPA), une exploitation agricole et une exploitation viticole, le Domaine des Millarges à Chinon
- Un état-major des acteurs agroalimentaires avec un réseau de partenaires sur le territoire.
- Un parc de 22 ha avec des ateliers pédagogiques dédiés aux enseignements pratiques.