

# LICENCE PROFESSIONNELLE Mention Commercialisation des produits alimentaires Parcours COMMERCE DES VINS ET OENOTOURISME(CVO) Contrat de Professionnalisation - CLUB MED -

REFERENCE : 28AB371J

Alternance hors-apprentissage

## PRESENTATION DE LA FORMATION

Année universitaire 2021/2022

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
<p>IUVV</p> <p><b>Responsable pédagogique</b> Françoise BENSA Maître de Conférences Tél : 0689271861 francoise.bensa@u-bourgogne.fr</p>	<p><b>Assistant(e) de formation</b> Anne-Marie FLACK / Tél : 03 80 39 91 41 anne-marie.flack@u-bourgogne.fr</p> <p><b>Ingénieur de formation</b> Sandrine CARNIO / Tél : 03 80 39 56 97 sandrina.carnio@u-bourgogne.fr</p> <p>Adresse générique <b>vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr</b></p>

### OBJECTIFS

La Licence Professionnelle Commerce des Vins et Oenotourisme vise à former des collaborateurs à des fonctions commerciales et/ou des gestionnaires ayant des compétences techniques et commerciales, afin d'être polyvalents et capables de diriger des équipes et initier des projets. Les entreprises concernées sont :

- Les entreprises du secteur viticole (vignerons, caves particulières et coopératives, négoce).
- Les entreprises du secteur de l'hôtellerie et de la restauration.
- Les organisations du secteur tertiaire (distribution, communication, tourisme).

### PUBLIC

- Étudiant venant prioritairement d'une formation Vigne et vin, Marketing-commerce, Tourisme, Hôtellerie-Restaurant ou Linguistique souhaitant se former en alternance. Tout autre profil est attentivement étudié.
- Demandeur d'emploi en reconversion professionnelle.
- Salarié dans le cadre d'une période de professionnalisation.

## PRE-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme Bac + 2 (BTS ou DUT)
- En l'absence de diplômes pré-requis, possibilité de Validation d'Acquis Professionnels (VAP)

## FORMATEURS

- Enseignants-chercheurs de l'IUVV
- Enseignants de l'IUT de Dijon
- Enseignants de l'EPLEFPA de Beaune
- Intervenants professionnels de la filière viti-vinicole.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

- Durée du contrat de professionnalisation : 365 jours
- Durée de la formation : 494h sur 70 jours de cours (dont examens)
- Lieu de la formation : IUVV - Institut Jules Guyot à Dijon
- Rythme de la formation : Trois sessions d'enseignement (mi-septembre à mi-novembre, mai et septembre).

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Visites d'exploitations viticoles et de structures commercialisant le vin, visites oenotouristiques
- Travaux dirigés en dégustation, marketing, sommellerie
- Travaux pratiques de dégustation
- Tutorat pédagogique

## MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours dotées de vidéo-projecteurs
- Salle de dégustation
- Salle informatique en libre service
- Connexion wi-fi
- Bibliothèque de travail thématique
- Exploitation viticole de l'Université

## PROCESSUS DE SELECTION PEDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

Le dépôt de candidature pédagogique est à effectuer sur la plate forme e-candidat aux dates indiquées sur le site de l'IUVV.

L'admission est prononcée par une commission pédagogique qui statue au vu de l'étude du dossier de chaque candidat.

Si besoin est, un dossier de demande de Validation des Acquis Professionnels est constitué pour être examiné par la Commission ad hoc (demander ce dossier auprès du SEFCA).

L'inscription administrative n'est effective que lorsque l'étudiant a été retenu par le club Med pour la signature de son contrat de professionnalisation.

L'inscription administrative se fait au SEFCA.

## MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

- Épreuves écrites, pratiques et orales se déroulant en janvier, en mars et en mai selon les UE.
- Épreuve de soutenance des rapports de stage en septembre.

La licence est obtenue lorsque l'étudiant obtient une note égale ou supérieure à 10, par moyenne des notes de chaque UE. La note à l'UE professionnelle (stage) doit obligatoirement être égale ou supérieure à 10.

## COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

Compétences acquises à l'issue de la formation :

Le diplômé doit pouvoir :

- Effectuer la présentation des vins au client et le conseiller
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Définir le plan d'action commercial
- Établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)
- Faire du merchandising (agencer l'espace de vente et mettre les produits en valeur)
- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnements
- Étudier les marchés à l'export et commercialiser à l'international
- Analyser les attentes des consommateurs afin d'adapter ses produits
- Mettre en place la communication de l'entreprise
- Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- Élaborer la carte des vins d'un restaurant
- Concevoir et organiser les projets culturels d'entreprises viticoles et/ou d'un territoire

Débouchés :

- Assistant commercial, Attaché Commercial, Assistant export, Agent commercial, Responsable commercial, Responsable de magasin,
- Viticulteur indépendant, Gérant d'exploitation,
- Sommelier
- Assistant logistique, Chargé de communication,
- Agent de développement en Oenotourisme.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

<http://iuvv.u-bourgogne.fr/formation-initiale/licences-pros/formation/18.html>

<http://sefca.u-bourgogne.fr>