

# LICENCE PROFESSIONNELLE Mention

## Commercialisation dse produits alimentaires Parcours

### COMMERCE DES VINS ET OENOTOURISME (CVO) -

### Contrat d'Apprentissage

REFERENCE : 28RB376K

Apprentissage CFA UB (contrats privés)

## PRESENTATION DE LA FORMATION

Année universitaire 2023/2024

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</p> <p><b>Ingénieur de formation</b> Sandrine CARNIO / Tél : 06 68 86 08 43</p> <p>Adresse de contact <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 vitivinicole ( vigneron, caves particulières et coopératives, négoce..)
- Les entreprises du secteur hôtellerie-restauration
- Les organismes du secteur tertiaire (Distribution, communication, tourisme).

## PUBLIC

- Étudiant de moins de 30 ans (à la date de conclusion du contrat)venant prioritairement d'une formation de type BTS Vigne et vin, Marketing- commerce, Tourisme, Hôtellerie-restauration,Linguistique et qui souhaite se former en alternance.

Demandeur d'emploi de moins de 30 ans dans le cadre d'une reconversion professionnelle  
Tout autre profil est étudié attentivement.

## PRE-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac + 2 DUT ou BTS sous réserve que les notions techniques en lien avec la filière soient jugées suffisantes par la commission pédagogique.

En l'absence des diplômes pré-requis, possibilité de Validation d'Acquis Professionnels.

## FORMATEURS

- Enseignants chercheurs de l'IUVV
- Enseignants de l'IUT de Dijon
- Intervenants professionnels

## ORGANISATION DE LA FORMATION

- Durée du contrat d'apprentissage 1 an
- Durée de la formation 455H de cours (dont examens)
- Lieu de formation IUVV Institut Jules Guyot- Dijon
- Rythme de la formation : Rythme alterné de 2 semaines entre l'entreprise et l'université d'octobre à mars. Présence quasi constante à de mi-mars à début juin en entreprise. (3 jours de cours en juin).

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

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

## MOYENS TECHNIQUES

- Salle 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

L'inscription se fait sur la plate forme e-candidat aux dates indiquées sur le site de l'IUVV <https://iuvv.u-bourgogne.fr/>

Il est conseillé au préalable de prendre contact avec Madame FLACK ou Madame CARNIO afin de vérifier que votre projet professionnel correspond à cette formation.

L'inscription administrative se fera au SEFCA

## MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Épreuves écrites pratiques et orales se déroulant en mars et juin selon les UE.

Épreuve de soutenance et rapport de période en entreprise en septembre

La licence est obtenue lorsqu'un candidat obtient une note égale ou supérieure à 10 par moyenne des notes de chaque UE.

La note à l'UE professionnelle ( correspondant à la période et expérience vécue en entreprise) doit obligatoirement être égale ou supérieure à 10.

## COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

Compétences acquises à l'issue de la formation :

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

Voici les métiers qui offrent des 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>

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