

LICENCE PROFESSIONNELLE

Parcours COMMERCIALISATION A L'INTERNATIONAL DES VINS ET SPIRITUEUX

Spécialité Commercialisation à l'international des produits issus des Agro-ressources

RESPONSABLES

Laurent MARTINY
UFR Sciences Exactes et Naturelles
BP 1039
51687 REIMS CEDEX 2
☎ 03.26.91.32.60
e-mail : laurent.martiny@univ-reims.fr

Francine VIARD
Lycée Viticole d'Avize
51190 AVIZE
Tél. : 03.26.57.50.42

DÉPOT DE CANDIDATURE

Dossier à retirer auprès du
Responsable de la formation
à l'adresse ci-dessus
et à déposer avant le 30 juin

INSCRIPTION ADMINISTRATIVE

Contactez le responsable
Laurent MARTINY
Après sélection des dossiers, audition des
candidats et établissement de la liste
d'admission.

UFR Sciences Exactes et Naturelles
Scolarité
Rue des Crayères
B.P. 1039 – 51687 REIMS Cedex 2
☎ 03.26.91.34.19

Inscription administrative sur convocation
individuelle (dès septembre).

ADMISSION

Etre titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, L2, DUT) ou justifier d'une expérience professionnelle équivalente reconnue par l'Université

OBJECTIF

Former des cadres d'interface opérationnels dans différents domaines associés à la commercialisation des vins et spiritueux. Ces fonctions font appel à des compétences techniques et commerciales. Ces professionnels assurent de nombreuses missions liées à la commercialisation et à l'export dans le domaine administratif, suivi des clients, prospection de nouveaux marchés et/ou de nouveaux clients, participation à la politique marketing et stratégie export de l'entreprise. Il réalise des études de marchés, gère sa clientèle et prospecte de nouveaux clients.

Ce professionnel peut prétendre aux métiers suivants : assistant export/responsable administratif, commercial export, responsable de zone export, responsable des achats, responsable de développement d'un secteur géographique et/ou d'un produit

ORGANISATION DES ÉTUDESTronc commun :

Construction du projet professionnel – Communication et outils de gestion – Anglais - Management – Gestion de projet - Economie de filière – Droit du travail – Informatique, Statistiques

Enseignement spécifique : Connaissance du secteur viti-vinicole et des spiritueux, techniques commerciales appliquées, organismes de régulation de la filière, commerce international des boissons, anglais commercial, 2^{ème} langue vivante, marketing, marketing appliqué au secteur des vins et spiritueux.

DÉBOUCHÉS

~ responsable commercial et administratif,

~ caviste.

STAGE

Projet tutoré de 100h, à réaliser en binôme en entreprise.

Mission professionnelle de 4 à 6 mois en entreprise.

PROGRAMME DES ÉTUDES

Formation générale :

- ~ professionnalisation,
- ~ communication et outils de gestion,
- ~ anglais, management, économie de filière, droit du travail, informatique, statistiques.

Formation de spécialité :

- ~ connaissance du secteur viti-vinicole et des spiritueux.
- ~ techniques commerciales appliquées.
- ~ organismes de régulation de la filière.
- ~ commerce internationale des boissons,
- ~ anglais commercial.
- ~ langue vivante 2 : allemand, espagnol (technique et commercial).
- ~ marketing, marketing appliqué au secteur des vins et spiritueux.