

INTITULE DE LA FORMATION		Commercialisation des produits de la filière agro distribution	
DOMAINE		Commerce	
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION		PUBLIC	PRÉREQUIS
<p>Le secteur de l'agrodistribution assure la mise en marché des biens et services nécessaires à la production agricole. Il est structuré en entreprises d'agrofournitures, d'agroéquipements et d'agroservice.</p> <p>L'objectif est de former des managers commerciaux en agrodistribution, professionnels de la fonction commerciale, qui après quelques années d'expérience dans la négociation peuvent accéder à des postes à responsabilité.</p> <p>Ainsi, la licence professionnelle CPFVA a pour objectif d'offrir aux entreprises de l'agrodistribution, aux organismes professionnels agissant dans ces filières, les collaborateurs commerciaux dont ils ont besoin.</p>		<p>Etudiant, salarié en contrat de professionnalisation, salarié</p>	<p>Des candidats titulaires d'un niveau 5 : L 2, DUT, BTSA, BTS en relation avec le thème de la licence professionnelle</p> <p>Des profils plus généralistes (DUT TECH DE CO, BTS NRC, Formations à la gestion, Langues...) peuvent accéder à ce dispositif tenant compte de la demande du secteur</p>
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES			
<p><u>Savoirs fondamentaux conformes à une formation commerciale de niveau 6</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Expression et communication ▪ Anglais et Français Commercial ▪ Informatique appliquée à la fonction commerciale ▪ Management et gestion de projet <p><u>Savoirs Techniques et Méthodologiques de la Fonction Commerciale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marchés et filières ▪ Marketing général ▪ Marketing opérationnel ▪ Vente et Négociation ▪ Webmarketing, marketing digital ▪ Analyse et Gestion Financière <p><u>Travaux de recherche</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Projet tuteuré ▪ Production du mémoire 		<p><u>Savoirs économiques et juridiques de la filière vitivinicole</u></p> <p><u>Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Economie et politiques agricoles ▪ Management des équipes de vente ▪ Droit des sociétés agricoles ▪ Réglementation sanitaire et environnementale ▪ Négociation et vente ▪ Management du réseau de distribution ▪ Démarche de conseil ▪ Environnement juridique agricole <p><u>Connaissances techniques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Approche globale de l'exploitation agricole ▪ Connaissances de base en agronomie ▪ Notion de qualité environnementale des produits agricoles ▪ Techniques alternatives agricoles 	
MODALITES PÉDAGOGIQUES		MODALITÉS D'ÉVALUATION	
<p>Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel</p>		<p>Licence Professionnelle « Commercialisation des Produits des Filières Vitivinicole et Agro distribution » délivrée par l'Université de Bordeaux</p>	
DURÉE	DATES	LIEU DE LA FORMATION	
<p>16 semaines en Centre</p> <p>Période d'activité ou de stage en Entreprise pendant 18 à 20 semaines</p>	<p>Nous consulter</p>	<p>Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt Pôle Universitaire des Sciences de Gestion 33000 Bordeaux ISVV 33400 Villenave d'Ornon</p>	
CONTACTS		FINANCEMENT	
<p>Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 www.cfpbeausejour.fr Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON</p>		<p>Financement : formation éligible au financement selon statut</p>	
INTERVENANT(S)		PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES	
<p>Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants</p>		<p>D1406 Management en force de vente Poursuite possible en niveau 7</p>	
CONDITIONS D'ACCUEIL			
<p>Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation</p>			