

<b>INTITULE DE LA FORMATION</b>		<b>Commercialisation des produits de la filière agro distribution</b>	
<b>DOMAINE</b>		<b>Commerce</b>	
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>		<b>PUBLIC</b>	<b>PRÉREQUIS</b>
Former des managers commerciaux dans l'un ou l'autre des secteurs concernés : professionnels de la fonction commerciale, qui après quelques années d'expérience dans la négociation peuvent accéder à des postes à responsabilité.		Etudiant, salarié en contrat de professionnalisation, salarié	Des candidats titulaires d'un niveau 5 : L 2, DUT, BTSA, BTS en relation avec le thème de la licence professionnelle 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
<b>CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES</b>			
<p><b>Formation Générale et Langages Fondamentaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Expression et communication</li> <li>Anglais Commercial</li> <li>Informatique appliquée à la fonction commerciale</li> </ul> <p><b>Savoirs Techniques et Méthodologiques de la Fonction Commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Négociation Commerciale</li> <li>Marketing général</li> <li>Marketing opérationnel</li> <li>Analyse et Gestion Financière</li> </ul> <p><b>Travaux de recherche</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Projet tuteuré</li> <li>Production du mémoire</li> </ul>		<p><b>Savoirs économiques et juridiques de la filière agro distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Economie et politiques agricoles</li> <li>Droit des sociétés agricoles</li> <li>Marchés et Filières de l'Agro distribution</li> <li>Environnement juridique agricole</li> <li>Réglementation sanitaire et environnementale</li> </ul> <p><b>Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Négociation et vente</li> <li>Management des équipes de vente</li> <li>Management du réseau de distribution</li> <li>Démarche de conseil</li> </ul>	
<b>MODALITES PÉDAGOGIQUES</b>		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	
Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel		Licence Professionnelle « Commercialisation des Produits des Filières Vitivinicole et Agro distribution » délivrée par l'Université de Bordeaux	
<b>DURÉE</b>	<b>DATES</b>	<b>LIEU DE LA FORMATION</b>	
16 semaines en Centre Période d'activité ou de stage en Entreprise pendant 18 à 20 semaines	Nous consulter	<b>Centre de formation Beauséjour</b> 33190 Gironde-sur-Dropt <b>Pôle Universitaire des Sciences de Gestion</b> 33000 Bordeaux <b>ISVV</b> 33400 Villenave d'Ornon	
<b>CONTACTS</b>		<b>FINANCEMENT</b>	
Centre de formation BEAUSEJOUR - <b>05 56 71 10 01</b> <a href="http://www.cfpbeausejour.fr">www.cfpbeausejour.fr</a> <b>Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON</b>		<b>Financement</b> : formation éligible au financement selon statut	
<b>INTERVENANT(S)</b>		<b>PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES</b>	
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants		D1406 Management en force de vente Poursuite possible en niveau 7	
<b>CONDITIONS D'ACCUEIL</b>			
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation			

