

INTITULE DE LA FORMATION		Commercialisation des produits de la filière vitivinicole	
DOMAINE		Commerce	
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION		PUBLIC	PRÉREQUIS
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, BTS, 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
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES			
<p>Formation Générale et Langages Fondamentaux</p> <ul style="list-style-type: none"> Expression et communication Anglais Commercial Informatique appliquée à la fonction commerciale <p>Savoirs Techniques et Méthodologiques de la Fonction Commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> Négociation Commerciale Marketing général Marketing opérationnel Analyse et Gestion Financière <p>Travaux de recherche</p> <ul style="list-style-type: none"> Projet tuteuré Production du mémoire 		<p>Savoirs économiques et juridiques de la filière vitivinicole</p> <ul style="list-style-type: none"> Géo-économie vitivinicole Marchés et filières vitivinicoles Organisation professionnelle de la filière Environnement juridique de la filière Wine Business <p>Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués</p> <ul style="list-style-type: none"> Marketing du secteur vitivinicole Logistique et Distribution Commerce International Merchandising du vin <p>Connaissances techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> Eléments de base en viticulture et œnologie Connaissance du produit vin Analyse sensorielle et dégustation 	
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	
16 semaines en Centre Période d'activité ou de stage en Entreprise pendant 18 à 20 semaines	Nous consulter	<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	
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants		D1406 Management en force de vente Poursuite possible en niveau 7	
CONDITIONS D'ACCUEIL			
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation			