

INTITULE DE LA FORMATION	Commercialisation des produits de la filière agro distribution		
DOMAINE	Commerce		
CERTIFICATION	Licence Professionnelle de niveau 6 « Commercialisation des Produits des Filières Vitivinicole et Agro distribution » délivrée par l'Université de Bordeaux – RNCP 29631 – Validité jusqu'au 01/01/2025		
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION	PUBLIC	PRÉREQUIS	Modalités et délais d'accès
Le secteur de l'agro distribution assure la mise en marché des biens et services nécessaires à la production agricole. Il est structuré en entreprises d'agrofouritures, d'agroéquipements et d'agro service. 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. 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.	Etudiant, salarié en contrat de professionnalisation, salarié	Des candidats titulaires d'un niveau 5 : L 2, DUT, 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	Entretien individuel et tests de positionnement Accès : Sous 48 heures
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 Anglais 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> <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			
Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel			
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	Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt Pôle Universitaire des Sciences de Gestion 33000 Bordeaux ISVV 33400 Villenave d'Ornon	
CONTACTS	FINANCEMENT		
Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 www.cfpbeausejour.fr Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON	Prix : 15 €/heure stagiaire en centre Parcours complet : 7 770 € Financement : formation éligible au financement selon statut		
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			