

| | | | |
|---|---|---|--|
| INTITULE DE LA FORMATION | Commercialisation des produits de la filière vitivinicole | | |
| 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 |
| <p>La filière vitivinicole regroupe l'ensemble des acteurs économiques et organismes agissant en amont (exploitations viticoles, entreprises de distribution de biens et services, produits œnologiques, matériel de chai, barriques, cuves...) ou en aval (coopératives viticoles, négoce, cavistes et autres distributeurs).</p> <p>L'objectif est de former des managers commerciaux au sein de la filière vitivinicole : 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 la filière vitivinicole, 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, BTS, 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> | <p>Entretien individuel et tests de positionnement</p> <p>Accès : Sous 48 heures</p> |
| CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES | | | |
| <p>Savoirs fondamentaux conformes à une formation commerciale de niveau 6</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>Savoirs Techniques et Méthodologiques de la Fonction Commerciale</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>Travaux de recherche</p> <ul style="list-style-type: none"> Projet tuteuré Production du mémoire | <p>Savoirs économiques et juridiques de la filière vitivinicole Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués</p> <ul style="list-style-type: none"> Géo-économie vitivinicole Marketing du secteur vitivinicole Droit de la vigne et du vin Environnement juridique de la filière Sustainable Wine Business Commerce International Merchandising du vin Logistique Internationale <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 Conduites alternatives en viticulture et œnologie Notion de qualité environnementale des vins | | |
| MODALITES PÉDAGOGIQUES | | | |
| <p>Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel</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>Prix : 15 €/heure stagiaire en centre Parcours complet : 7 770 € 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> | | | |