



Parcours Commerce des vins et œnotourisme

Licence professionnelle Commercialisation des produits alimentaires



Composante
Institut
Universitaire de
la Vigne et du
Vin Jules Guyot



**Langue(s)
d'enseignement**
Français

Présentation

Créé en 2003 le parcours commerce des Vins et Œnotourisme s'est imposé comme le partenaire privilégié de la filière vitivinicole et est reconnu par le ministère de l'enseignement et de la recherche. Il accueille chaque année une vingtaine d'étudiants de toute la France avec un taux d'emploi à trois mois après la formation de près de 95 %. Sa notoriété et son expérience permettent de proposer de nombreuses offres d'alternance et d'emploi aux étudiants et de leur faire profiter d'un important réseau d'anciens.

La formation ne fonctionne qu'en alternance (contrat d'apprentissage et de professionnalisation) au sein d'entreprises liées au secteur viti-vinicole (domaines, cavistes, grande distribution, restauration, PME...) afin que les étudiants puissent acquérir une réelle expérience professionnelle

L'expertise d'intervenants professionnels et universitaire permet d'avoir un enseignement pluridisciplinaire basé sur des méthodes pédagogiques variées et innovantes : cours, pédagogie inversées, apprentissage par projets concrets apportés par des entreprises partenaires et visites de domaine. Le contenu du programme de la formation s'adapte constamment pour répondre aux besoins des entreprises ce qui permet de former des spécialistes capables de relever les défis modernes de la commercialisation des vins et de créer des expériences œnotouristiques uniques afin de promouvoir le patrimoine viticole local sur les marchés nationaux et internationaux.

Notre priorité et notre plus grande fierté sont que nos étudiants trouvent leur voie dans cette filière. Le nombre restreint d'étudiants dans chaque promotion garantit une embauche et une réelle proximité avec l'équipe pédagogique

Capacité d'accueil globale : 15 étudiants

Compétences acquises

1) Marketer et communiquer pour le secteur vitivinicole

- Communiquer en anglais dans un langage technique et commercial
- Promouvoir et communiquer sur l'entreprise et ses produits
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie marketing

2) Négocier et vendre les vins

- Maîtriser les phases de la vente et organiser un plan de prospection
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie export
- Choisir la logistique et les canaux de distribution adaptés en France et à l'étranger
- Maîtriser les techniques de dégustation pour construire un argumentaire de vente

3) Gérer les structures commerciales liées au vin



- a. Analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- b. Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- c. Analyser les données des marchés dans le but de faire des propositions stratégiques

4) Planifier et mettre en œuvre des activités œnotouristiques

- a. Manager des activités réceptives.
- b. Mettre en tourisme des activités viti-œnologiques
- c. Concevoir et organiser des projets culturels et des évènements

5) Offrir un service de qualité à la clientèle du secteur vin

- a. Utiliser les techniques de dégustation pour présenter et conseiller un vin
- b. Valoriser les spécificités des vins en fonction de leur origine géographique
- c. Concevoir des alliances mets-vins
- d. Élaborer et gérer une carte des vins

Organisation

Contrôle des connaissances

Moyenne générale supérieure ou égale à 10

Une compensation entre les EC d'une même UE,

Une compensation entre les UE.

Sauf UE 10 ET UE 11

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

15 jours à l'Université et 15 jours en entreprise d'octobre à mars puis uniquement en entreprise.

Admission

Conditions d'accès

Être titulaire d'un **Bac + 2**

Modalités de candidatures

- a. Remplir le dossier et le déposer sur la plateforme e-candidat
- b. Étude des dossiers par la commission pédagogique

Attendus / Pré-requis

- a. Faire preuve de capacités d'analyse et de synthèse
- b. Maîtriser l'expression écrite et orale des langues françaises et anglaises
- c. Avoir un projet professionnel dans le secteur vitivinicole

Et après

Débouchés professionnels

1. -assistant commercial, attaché commercial, agent commercial, responsable commercial
2. -responsable de magasin, caviste, responsable vin en Cafés, Hotels et Restaurants
3. -assistant export, assistant logistique, chargé de communication
4. -agent de développement en œnotourisme
5. -viticulteur indépendant, gérant d'exploitation



Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Françoise BENSA

☎ 03 80 39 62 65

✉ Francoise.Bensa@ube.fr

Référent administratif formation professionnelle et apprentissage

Sandrine CARNIO

☎ 06 58 81 09 42

✉ vigne-vin.sefca@ube.fr

Secrétariat pédagogique

Anne-Marie FLACK

☎ 06 65 97 87 86

✉ vigne-vin.sefca@ube.fr

Campus

🏠 Campus de Dijon



Programme

Organisation

Moyenne générale égale ou supérieure à 10. La moyenne des UE 10 et 11 doit également être égale ou supérieure à 10. Ces 2 UE ne sont pas compensables avec les autres UE

Licence professionnelle

| | Nature | CMI | CM | TD | TP | TER | ECTS |
|---|---------|-----|-----|-----|----|-----|-----------|
| UE - MISE A NIVEAU | UE | | | | | | |
| Viticulture et œnologie | Matière | | 15h | | | | |
| Marketing | Matière | | 10h | | | | |
| UE 1 - LANGUES ETRANGERES APPLIQUEES | UE | | | | | | 4 crédits |
| Anglais | Matière | | | 25h | | | |
| Anglais LP CVO | Matière | | | 5h | | | |
| Allemand ou Espagnol | Matière | | | 10h | | | |
| UE 2 - APPROCHE DU SECTEUR VITIVINICOLE | UE | | | | | | 4 crédits |
| Socio-économie de la filière | Matière | | 15h | | | | |
| Droit rural et commercial | Matière | | 20h | | | | |
| UE 3 - MARKETING ET COMMERCIALISATION | UE | | | | | | 6 crédits |
| Comportement du consommateur et marketing mix | Matière | | 25h | 10h | | | |
| Négociation et conduite de la vente | Matière | | | 20h | | | |
| UE 4 - VITICULTURE ET OENOLOGIE | UE | | | | | | 4 crédits |
| Viticulture | Matière | | 25h | | | | |
| Œnologie | Matière | | 20h | | | | |
| UE 5 - CONNAISSANCE DES VINS | UE | | | | | | 5 crédits |
| Dégustation | Matière | | | 25h | | | |
| Géographie viticole et terroirs | Matière | | 15h | 15h | | | |
| UE 6 - OUTILS DE GESTION | UE | | | | | | 4 crédits |
| Analyse financière | Matière | | | 15h | | | |
| Prévisions des ventes | Matière | | 10h | | | | |
| Etude de marché et statistiques | Matière | | 5h | 5h | | | |
| Gestion du portefeuille clients | Matière | | | 10h | | | |
| UE 7 - CIRCUITS DE DISTRIBUTION | UE | | | | | | 4 crédits |
| Export | Matière | | 20h | | | | |
| Logistique et réseaux de distribution | Matière | | 20h | 5h | | | |
| UE 8 - SOMMELLERIE | UE | | | | | | 4 crédits |



| | | | | |
|--|---------|-----|------|------------|
| Présentation et service des vins | Matière | | 10h | |
| Création et développement d'une carte des vins | Matière | 10h | 5h | |
| Analyse sensorielle | Matière | | 10h | |
| UE 9 - Oenotourisme | UE | | | 5 crédits |
| Tourisme viti-vinicole | Matière | 25h | 5h | |
| Marketing culturel et événementiel | Matière | 15h | | |
| Visites de domaines | Matière | | 10h | |
| UE 10 - PROJET TUTEURE | UE | | | 7 crédits |
| Projet tuteuré | Matière | | 150h | |
| Travaux d'encadrement personnel | Matière | | 20h | |
| UE 11 - PERIODE EN ENTREPRISE | UE | | | 13 crédits |
| Période en entreprise | Matière | | | |