



Diplôme d'Université

Gestion et Management des entreprises vitivinicoles

Programme et Tarifs 2019/2020

Modules de formation	Eléments pédagogiques	Tarif
<p>Module 1 (33 heures)</p> <p>Gestion économique et financière d'une entreprise vitivinicole</p>	<p>Introduction</p> <p>Maitriser les différentes fonctions de l'entreprise vitivinicole, de la production à la commercialisation.</p> <p>Maitriser l'environnement et le contexte viticole : douane, inter pro, institut</p>	<p>750 €</p>
	<p>Assurer la gestion économique et financière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des stocks • Assurer la gestion comptable (compte de résultat prévisionnel, compte d'exploitation) • Compte de résultat prévisionnel • Compte d'exploitation • Adapter et optimiser les seuils de rentabilité • Calculer et analyser les coûts de production • Indicateurs de performance : mise en place et suivi 	
	<p>Gérer la logistique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition de la logistique et approche des flux existants : flux physiques, flux d'informations, flux financiers • Logistique amont et aval : implantation d'un bâtiment, organisation d'un entrepôt, achat/approvisionnement, stockage, production, transport, distribution, e-commerce, développement durable 	

Modules de formation	Eléments pédagogiques	Tarif
<p>Module 2 (33 heures)</p> <p>Gestion commerciale et marketing appliqués à une entreprise vitivinicole</p>	<p>Le concept et les outils du marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Démarche marketing et concepts clés • Analyse du marché • Décisions stratégiques en marketing : segmentation, ciblage, positionnement, export • Marketing mix • Marketing stratégique et opérationnel 	<p>750 €</p>
	<p>Organiser et adapter son activité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aménagement d'un point de vente, d'un stand • Opérations de promotion • Veille commerciale • Communication commerciale 	
	<p>Négocier des achats et des ventes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Outils de prospection • Techniques de négociation • Gestion de la relation client • Gestion de la relation fournisseur 	

Modules de formation	Éléments pédagogiques	Tarif
<p>Module 3 (33 heures)</p> <p>Management appliqué à une entreprise vitivinicole</p>	<p>Maitriser les règles de base du droit social/du travail</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relations collectives de travail : institutions représentatives du personnel, conventions collectives • Relations individuelles de travail : durée du travail, repos, congés, rémunération, contrats de travail, conflit individuel du travail • Veille juridique <hr/> <p>Management d'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rôles, missions et compétences du manager • Recrutement et intégration des salariés • Détermination des objectifs, suivi et évaluation • Motivation et valorisation • Système de rémunération • Promotion et formation • Stimulation • Gestion des risques <hr/> <p>Management par la qualité et la traçabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition et historique de la qualité • Référentiels qualité : normes, labels, certifications, HACCP, ... • Outils de la qualité • Système d'information de la qualité • Développement durable et responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) • Veille réglementaire 	<p>750 €</p>
<p>Module 4 (33 heures)</p> <p>Stratégie et prospective</p>	<p>Maitriser les différents cycles de vie de l'entreprise viticole : de l'installation à la transmission</p> <p>Identifier les différentes stratégies d'entreprises existantes</p> <p>Choisir les scénarios en phase avec le cadre de référence de l'exploitation</p> <p>Envisager des scénarios d'évolutions possibles</p> <p>Formaliser le plan d'action du scénario retenu</p> <p>Approche globale des risques</p>	<p>750 €</p>

La formation peut se suivre dans son intégralité. Dans ce cas le tarif est de **2 500 €**.
Elle est aussi accessible par module au tarif de **750 €** le module.