



OBJECTIFS

La Licence professionnelle Commercialisation des vins permet de former des commerciaux spécialisés dans la vente et la promotion des vins en France et à l'étranger.

Le diplômé sera capable de :

- Déguster, commenter et identifier les vins de diverses régions viticoles françaises.
- Élaborer une politique de communication commerciale autour du vin ou d'un terroir.
- Définir et réaliser une politique commerciale.
- Gérer des points de vente ou des domaines.
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie export.
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing.
- Participer à la conduite du vignoble ou au travail au chai.

PERSPECTIVES MÉTIERS

- Attaché commercial
- Commercial export
- Responsable commercial
- Agent commercial
- Responsable de magasin
- Assistant logistique
- Caviste
- Gérant d'exploitation
- Agent de développement en œnotourisme
- Chef de rayon en grande distribution
- Chargé de communication

LES LIEUX D'ACTIVITÉ

- Caves coopératives, domaines viticoles
- Sociétés de négoce
- Cavistes et chaînes de cavistes
- Grande distribution
- Interprofessions, maisons des vins, Syndicat des vins
- Sites œnotouristiques
- Entreprises de distribution

CONTENU

Connaissance des vins et des goûts

- Viticulture œnologie
- Dégustation
- Habitudes et goûts des consommateurs
- Qualité et normalisation

Marketing et techniques de vente

- Gestion commerciale
- Etudes marketing, analyse sensorielle
- Communication commerciale
- Négociation
- Gestion de la force de vente
- Création de site internet

Économie, techniques du commerce extérieur et droit

- Filière vin et législation
- Economie et techniques d'exportation
- Logistique
- Droit du travail
- Techniques financières

Outils linguistiques

- Anglais
- Seconde langue (Allemand ou Espagnol)
- Techniques d'expression et insertion professionnelle

DEVENIRS DES DIPLÔMÉS


92%
de réussite


5 mois
en moyenne
pour
un 1^{er} emploi


65%
en emploi
après 3 mois

Source : enquête OVE Université de Tours – diplômés de 2011 à 2015.



UNE FORMATION QUI RÉPOND AUX BESOINS D'UN SECTEUR DYNAMIQUE



Le vignoble

1 des 10 vignobles européens inscrits au patrimoine mondial de l'UNESCO

L'œnotourisme

1er vignoble œnotouristique de France pour la qualité de son accueil

Les entreprises

6200 vignerons, 250 maisons de négoce, 16 caves coopératives

La commercialisation

250 millions de bouteilles vendues par an dans 140 pays

France

10 millions d'Euros de chiffre d'affaires en 2015

Premier exportateur mondial de vin.

Source : Livret des vins du Val de Loire

LP COMMERCIALISATION DES VINS

CHIFFRES CLÉS



450 H de cours

150 H de projets



2 stages

PRÉREQUIS

La formation est accessible avec un diplôme de niveau BAC+2, en commerce, en gestion, en pratique vitivinicole, en hôtellerie ou en langue.

RECRUTEMENT

La sélection se fait sur l'examen du dossier, un test de culture générale axé notamment sur la vigne et le vin, un test d'anglais, et un entretien.

La formation est proposée en formation initiale, en formation par apprentissage ou dans le cadre de la formation continue.

CONTACT

IUT de TOURS

Département Techniques de Commercialisation
Orientation Agro-alimentaire

29 rue du Pont Volant
37 082 Tours cedex 2

02 47 36 75 43

NOS PLUS



Visites de salons professionnels, selon les années : Wine Paris, Vinexpo, le salon des vins d'Angers, le salon des vignerons indépendants.



Visites de domaines, de caves coopératives, de négoce.



Vendanges et la taille au domaine des Millarges à Chinon.



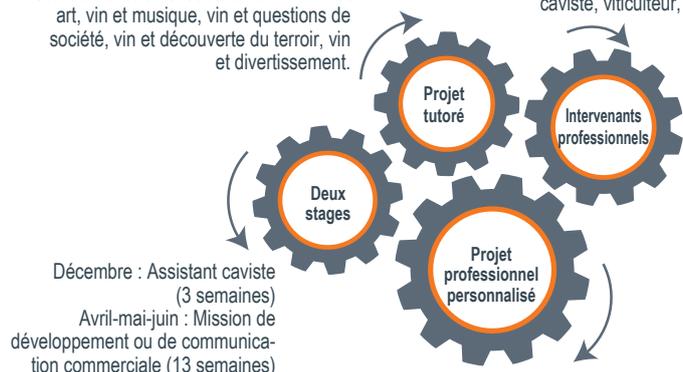
Participation au concours des jeunes professionnels du vin.

“ Avec 1,3 milliard d'Euros de chiffre d'affaires, la région est le 1er producteur de vins blancs, la 1ère région d'appellation de vins de fines bulles (hors Champagne), le 3^{ème} vignoble de France en appellation.

ANCRAGE DANS LE MONDE PROFESSIONNEL

Projet en équipe sur l'année. Organisation d'un événement autour du vin : vin et art, vin et musique, vin et questions de société, vin et découverte du terroir, vin et divertissement.

De nombreux intervenants professionnels : sommelier, caviste, viticulteur, logisticien, ...



Décembre : Assistant caviste (3 semaines)

Avril-mai-juin : Mission de développement ou de communication commerciale (13 semaines)

Aide à la construction du projet professionnel : présentation des métiers du vin, rencontre avec des professionnels, utilisation du réseau.

