

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13523**

Intitulé

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce spécialité Responsable commercial vins et réseaux de distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
UNIVERSITE DE MONTPELLIER I, Ministère chargé de l'enseignement supérieur Modalités d'élaboration de références : CNESER	UNIVERSITE DE MONTPELLIER I, Directeur de l'ENSA Montpellier, Président de l'université de Montpellier I, Recteur de l'académie

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1967)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Ø Vendre et exercer des activités technico-commerciales (commercialisation de vins dans les différents circuits de distribution)

- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise
- Prospecter et démarcher les clients en France et à l'international
- Négocier avec un client et conclure une vente
- Réaliser des actions de promotion commerciale pour améliorer la mise en marché (mailings, salons...)
- Gérer les commandes, les stocks et les livraisons
- Administrer les ventes
- Utiliser les signes officiels de qualité dans la relation commerciale
- Dispenser des conseils en vins auprès d'une clientèle particulière
- Animer des séances de dégustation auprès de publics professionnels ou particuliers

Ø Capacités attestées de nature technico-commerciale :

- Connaître la filière viti-vinicole, les produits, les techniques, les circuits de commercialisation et de distribution
- Maîtriser la qualité d'un vin, à travers les techniques culturales et œnologiques (itinéraires techniques de production, terroir, process d'élaboration du vin)
- Etre Capable d'utiliser les signes de qualité pour valoriser les vins
- Etre Capable d'appréhender les différents réseaux de distribution des vins sur le plan national et international
- Etre Capable de vendre du vin
- Etre Capable de maîtriser les phases amont et aval de la vente
- Etre Capable de maîtriser les techniques de valorisation des vins sur le lieu de vente
- Etre Capable d'identifier les différents acteurs de la vente du vin
- Etre Capable de réaliser un argumentaire pour vendre les vins
- Etre capable d'apporter un conseil en vins
- Savoir déguster un vin et commenter une dégustation
- Savoir situer un vin dans son environnement géographique
- Etre capable d'animer une équipe commerciale
- Etre capable d'actualiser ses connaissances à partir d'une veille économique, technique, commerciale et réglementaire
- Savoir communiquer (maîtrise de l'expression écrite et orale)
- Etre capable de synthétiser une expérience acquise par la rédaction de rapports
- Etre capable de gérer un projet de manière autonome et opérationnelle
- Etre capable de s'intégrer dans un environnement professionnel au sein d'une équipe pluridisciplinaire

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- Ø Caves particulières
- Ø Caves coopératives et unions de producteurs
- Ø Entreprises de négoce
- Ø Entreprises annexes de la production (prestataires de service, équipementiers, etc...)
- Ø Organisations professionnelles, syndicats de producteurs, interprofession
- Ø Organismes de conseil et d'audit
- Ø Enseignes de grande distribution
- Ø Magasins de vente : caveaux, cavistes conseils...
- Ø Services publics, offices, institutions de la filière viti-vinicole

Types d'emplois accessibles :

- Ø Technico-commercial amont/aval et Vendeur niveau production
- Ø Commercial niveau distribution
- Ø Créateur d'entreprise, exploitations
- Ø **Animation commerciale en G.D**
- Ø **Commercial grands comptes négoce central**
- Ø Coordinateur et gestionnaire de circuits de distribution
- Ø Responsable marketing vente
- Ø Marketing B to B et métiers de l'achat
- Ø Postes institutionnels, économie appliquée

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1101 : Achats

M1707 : Stratégie commerciale

G1804 : Sommellerie

Modalités d'accès à cette certification**Descriptif des composantes de la certification :**

ENSEIGNEMENTS LICENCE

Semestre 1

Unité d'enseignement n° 1**Connaissance des vins : de l'élaboration à la dégustation**

125 H

10 ECTS

Terroir et qualité :

Bases techniques de la production 20 H 1ECTS

Signes officiels de qualité 15 h 1ECTS

Technique viticole :

Technologie 30H 3ECTS

Connaissance des vins :

Analyse sensorielle 30H 3ECTS

Géographie viticole / Dégustation 30 H 2ECTS

Unité d'enseignement n° 2

Projet tutoré 135 h 10 ECTS

Unité d'enseignement n° 3

Commercialisation et connaissance des réseaux de distribution vin 170 h 14 ECTS*Réseaux de distribution*

Organisation et animation des réseaux de distribution 25H 2ECTS

Economie viti-vinicole 15H 1ECTS

Réglementation 10H 1ECTS

Marketing viticole

Marketing viticole 30H 3ECTS

Merchandising 15 H 1ECTS

Transactions commerciales

Techniques de vente 30H 2ECTS

Négociation 10H 1ECTS

Préparation mise en marché 15H 2ECTS

Commerce international 20 h 1ECTS

Unité d'enseignement n° 4 : 100 H 6ECTS**Communication et langues dont 100 h 6ECTS**

Communication 20 H 2 ECTS

Technologie de l'information 20 h 1ECTS

Langue vivante appliquée 60 h 3ECTS

Unité d'enseignement n°5**Stage professionnel 20 ECTS****TOTAL 530 h 60 ECTS**

La formation se déroule en alternance, pour mieux préparer les étudiants à la fonction visée et leur faire vivre une véritable expérience professionnelle, intégrée à leur cursus universitaire. Les structures professionnelles sont variées : vigneron, coopératives, négociants, cavistes... Les enseignements sont modularisés (en unités d'enseignement et en modules). Thématiques et pluridisciplinaires, ils abordent les outils et méthodes pour la commercialisation des vins dans les différents circuits de distribution, dans un objectif d'amélioration de la mise en marché des vins. Les enseignements s'appuient sur des projets tutorés, permettant aux étudiants de travailler en équipe sur des problématiques commerciales. La mission en entreprise donne lieu à la rédaction d'un mémoire.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Enseignants et professionnels ayant participé à l'enseignement (Loi n°84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

En contrat de professionnalisation	X	Enseignants et professionnels ayant participé à l'enseignement (Loi n°84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE	X	Commission jury constituée de Professionnels et d'enseignants en application du Décret du 26 avril 2002

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17/11/99 publié au JO du 24 novembre 1999 et au BO n°44 du 09 décembre 99

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Moyenne du taux d'insertion professionnelle des diplômés à 6 mois, sur les 4 premières promotions de la licence professionnelle (2001 à 2005) = 76 %.

Taux d'insertion à 12 mois : 83 % (promo 2004/2005).

Autres sources d'information :

: www.supagro.fr ; www.univ-montp1.fr ; www.onisep.fr

<http://www.univ-montp1.fr/>

Lieu(x) de certification :

Ministère chargé de l'enseignement supérieur : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault (34) []

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :

Historique : ancienne dénomination : licence professionnelle « Commercialisation et signes de qualité des vins »