

## + Candidatures

Une commission de sélection composée d'universitaires et de professionnels, se prononce sur la recevabilité des dossiers courant juin.

Dépôt des candidatures sur la plateforme E-candidat à compter de mi avril.



<http://iuvv.u-bourgogne.fr>

## + Contacts

### ■ Responsables pédagogiques de la formation :

**Françoise BENSA**

*Maître de conférences*

[francoise.bensa@u-bourgogne.fr](mailto:francoise.bensa@u-bourgogne.fr)

### ■ Service de formation continue :

**SERVICE COMMUN DE  
FORMATIONS CONTINUE  
ET PAR ALTERNANCE (SEFCA)**

Maison de l'Université  
Esplanade Erasme - BP 27877  
21078 DIJON Cedex  
Tél : 03 80 39 51 80

*Contact :*

Sandrine CARNIO  
Tél : 06 58 81 09 52  
[vigne-vin.sefca@ube.fr](mailto:vigne-vin.sefca@ube.fr)

### ■ Secrétariat pédagogique :

**INSTITUT UNIVERSITAIRE DE  
LA VIGNE ET DU VIN «JULES  
GUYOT»**

2 Rue Claude Ladrey  
BP 27877  
21078 DIJON Cedex  
Tél : 03 80 39 91 41

*Contact :*

Anne-Marie FLACK  
Tél : 06 65 97 87 86  
[vigne-vin.sefca@ube.fr](mailto:vigne-vin.sefca@ube.fr)

<https://www.ube.fr/>



LICENCE PROFESSIONNELLE

# COMMERCE DES VINS ET ŒNOTOURISME

Commercialisation des  
produits alimentaires



## + Objectifs

La licence professionnelle a pour mission de rendre opérationnels des responsables connaissant les produits de la filière viti-vinicole et capable d'en assurer la commercialisation.

Le but est de former des collaborateurs à des fonctions commerciales et/ou des gestionnaires ayant des compétences techniques et commerciales afin d'être polyvalent tant dans les connaissances que dans les techniques et de pouvoir diriger des équipes et initier des projets pour les entreprises du secteur vinicole, de la restauration et de l'hôtellerie, de la distribution et les organisations du secteur tertiaire.

Cette formation bénéficie d'un fort ancrage dans la filière viti-vinicole par le soutien de nombreux domaines et négociants (comme les domaines Famille Picard, la maison Georges Duboeuf, le château de Chamirey, le Cellier des Dauphins, la maison Latour, le domaine des Roques de Cana, le domaine Thierry Drouhin, le domaine Le Flagolet, le domaine Brocard) ainsi que par le Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne. De plus, elle est promue par le GIP « Pôle Bourgogne Vigne et Vin » et la Chaire Unesco « Culture et Tradition du Vin » de l'Université de Bourgogne.

## + Public

Pour candidater, l'étudiant devra être diplômé d'un BAC +2 en formation initiale ou par validation d'acquis ou équivalence de diplôme.

Cette licence est à effectifs limités et n'accueille que des étudiants en alternance ayant un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

## + Compétences

À l'issue de la formation, le diplômé sera capable de :

- Définir le plan d'action commercial
- Mettre en place la communication de l'entreprise
- Réaliser la promotion et la communication des vins
- Étudier les marchés à l'export et commercialiser à l'international
- Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- Analyser les attentes des consommateurs afin d'adapter ses produits
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- Établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)
- Faire de la prospection de clientèle
- Faire du merchandising (agencer l'espace de vente et mettre les produits en valeur)
- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnements
- Elaborer la carte des vins d'un restaurant
- Effectuer la présentation des vins au client et le conseiller
- Valoriser les spécificités des vins à partir de leurs conditions et de leur origine de production
- Concevoir et organiser les projets culturels d'entreprises viticoles et/ou d'un territoire
- Manager des activités réceptives
- Mettre en tourisme des activités viti-œnologiques



## + Dispositif

• 2 semaines de cours par mois  
d'octobre à mars

• 2 à 3 semaines en entreprise  
par mois

La formation se déroule  
d'octobre à septembre.

## + Programme

VOLUME HORAIRE : 455 H



**UE1 :**  
LANGUES ÉTRANGÈRES APPLIQUÉES



**UE2 :**  
APPROCHE DU SECTEUR VITIVINICOLE



**UE3 :**  
MARKETING ET MISE EN MARCHÉ DES  
VINS ET SPIRITUEUX



**UE4 :**  
VITICULTURE ET ŒNOLOGIE



**UE5 :**  
CONNAISSANCE DES VINS



**UE6 :**  
OUTILS DE GESTION



**UE7 :**  
LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION



**UE8 :**  
SOMMELLERIE



**UE9 :**  
ŒNOTOURISME



**UE10 et 11 :**  
PROJET TUTEURÉ ET STAGE

## + Débouchés

Métiers actuels et futurs visés :

- Assistant commercial, Attaché commercial, Responsable commercial, Agent commercial, Courtier en vin, VRP
- Coordinateur vente et marketing, Assistant logistique, Chargé de communication, Assistant export
- Chef de rayon vin, Responsable caveau, Caviste
- Agent d'accueil, Agent de développement en œnotourisme, Responsable des services réceptifs : restauration, sommellerie, événements, Chargé de production de tours opérateurs
- Gérant d'exploitation