

+ 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.ube.fr>

+ Contacts

Responsables pédagogiques de la formation :

Françoise BENSA

Maître de conférences

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

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

Fiche de formation complète



SERVICE COMMUN
DE FORMATIONS CONTINUE
ET PAR ALTERNANCE (SEFCA)
UNIVERSITÉ
BOURGOGNE EUROPE



IUVV
INSTITUT JULES GUYOT
UNIVERSITÉ
BOURGOGNE EUROPE

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

A 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
- Élaborer 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

+ 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 TUTEUR ET STAGE**



+ Dispositif

**12 semaines de cours par mois
d'octobre à mars**

**12 à 13 semaines en entreprise
par mois**

**La formation se déroule
d'octobre à septembre.**

+ 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