



DOMAINE DROIT, ÉCONOMIE & GESTION

LICENCE PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

La Licence professionnelle (BAC+3) Commercialisation des vins permet de former des commerciaux spécialisés dans la vente et la promotion des vins en France et à l'étranger.

Elle permet d'acquérir :

- ▶ *les outils du marketing/vente/distribution au niveau national et international.*
- ▶ *la connaissance des produits vitivinicoles.*
- ▶ *la maîtrise des langues étrangères.*

COMPÉTENCES

Après avoir suivi cette Licence l'étudiant sera capable de :

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

PRÉREQUIS

La formation est ouverte à tout étudiant justifiant d'un diplôme de niveau BAC+2 dans les domaines du Commerce, Langues et pratique vitivinicole.

CANDIDATURE

Les candidatures se font
via le site : www.iut.univ-tours.fr

SEMESTRE 5 : 240H

- ▶ **UE 1 Marketing et techniques de vente**
 - Gestion commerciale
 - Etudes marketing, marketing sensoriel
 - Communication commerciale
 - Négociation
- ▶ **UE 2 Economie et technique du commerce extérieur, Droit**
 - Filière vin et législation
 - Économie et techniques d'exportation
 - Logistique
 - Droit du travail
 - Techniques financières
- ▶ **UE 3 Outils linguistiques**
 - Anglais
 - Seconde langue (allemand ou espagnol)
 - Techniques d'expression et insertion professionnelle
- ▶ **UE 4 Connaissance des vins et des goûts**
 - Viticulture et oenologie
 - Dégustation
 - Habitudes et goût des consommateurs
- ▶ **UE 5 Stage de découverte du commerce des vins (3 semaines)**

SEMESTRE 6 : 210H

- ▶ **UE 6 Marketing et techniques de vente**
 - Gestion commerciale
 - Gestion de la force de vente
 - Communication commerciale
 - Négociation
 - Informatique - Création de site Internet
- ▶ **UE 7 Economie et technique du commerce extérieur, Droit**
 - Filière vin et législation
 - Économie et techniques d'exportation
 - Techniques financières
- ▶ **UE 8 Outils linguistiques**
 - Anglais
 - Seconde langue (allemand ou espagnol)
 - Techniques d'expression et insertion professionnelle
- ▶ **UE 9 Connaissance des vins et des goûts**
 - Viticulture et oenologie
 - Dégustation
 - Qualité et normalisation
- ▶ **UE 10 Projet**
- ▶ **UE 11 Stage (12 semaines)**

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'étudiant titulaire de cette Licence peut directement intégrer le monde professionnel.

▶ **Secteurs d'activité :**

- Domaines viticoles
- Caves
- Coopératives
- Groupes agroalimentaires
- Grande distribution
- Commerce de détail
- Négoce
- Services commerciaux, marketing, communication, achat-vente, stockage ou import-export...

▶ **Métiers :**

- Responsable achat ou vente en vins,
- Commercial dans la filière agroalimentaire,
- Gérant de vins et spiritueux,
- Responsable en communication du vin.

INFORMATIONS

Département Techniques
de commercialisation
02 47 36 75 43
www.iut.univ-tours.fr