

# LICENCE PROFESSIONNELLE EN ALTERNANCE

COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

## Parcours Marketing et Commerce du Vin



**UHA Business School**

[www.business-school.uha.fr](http://www.business-school.uha.fr)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Marketing et Commerce du Vin...

- ✓ Un diplôme universitaire, en 1 an ;
- ✓ Une formation professionnalisante, inscrite dans le monde vitivinicole ;
- ✓ Une licence tournée vers les enjeux futurs du monde du Vin et les approches marketing et commerciale innovantes ;
- ✓ Une formation alternative, active, personnalisée, en mode projets ;
- ✓ Acquisition et validation de compétences spécifiques et transversales.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

La Licence Pro Marketing et Commerce du Vin s'articule autour de 4 blocs de compétences, dont l'acquisition se fait progressivement au travers des périodes d'alternance en entreprise et des projets en groupes à l'Université :

- Participation au fonctionnement commercial d'une entreprise vitivinicole ;
- Participation au fonctionnement marketing d'une entreprise vitivinicole ;
- Proposition des pistes d'évolution commerciale et/ou marketing ;
- Gestion de projets marketing / commerciaux ;

La réussite des étudiants est favorisée grâce à un encadrement et un suivi pédagogique des projets, ainsi que des apports de ressources adaptées.

## SPECIFICITES DE LA FORMATION ALTERNANCE ET PROJETS

Une situation de 1er ordre :

- L'Alsace est reconnue en France et à l'étranger pour la qualité de ses vins ;
- Sa localisation au centre de l'Europe lui offre une position géographique stratégique dans les relations et transactions à l'internationale.

Un diplôme professionnalisant en alternance :

- Immersion active au sein d'entreprises du monde du Vin ;
- Intégration professionnelle dans le secteur vitivinicole tout au long de l'année ;
- Développement de compétences transversales, spécifiques, professionnelles.

Une approche en mode projets :

- Acquisition de connaissances et de compétences poussées en marketing et commerce du vin au travers de projets de groupe réels, commandités par les entreprises du secteur ;
- Un suivi 100% personnalisé et hebdomadaire par une équipe pédagogique dédiée, pour s'adapter au rythme de chacun.

Un large réseau professionnel dans le monde du Vin :

- Conseil Interprofessionnel des Vins d'Alsace ;
- Syndicat des Vignerons Indépendants d'Alsace
- Syndicat de défense des Vins naturels ;
- Caves coopératives, négociants en vin ;
- Magasins et distributeurs spécialisés, cavistes-sommeliers...



## CONDITIONS D'ADMISSION

La formation est accessible (liste non-exhaustive) à bac+2 aux titulaires de :

- DUT TC, GEA, GACO, GB ;
- BTS NRDC, MCO (ex MUC), Commerce International, GPME ;
- BTS Agricoles : Technico-Commercial en Vins et Spiritueux, Viticulture - Œnologie ;
- L2 de AES, économie - gestion, histoire, géographie ;
- Reconversion de DNO ou reconversion professionnelle ;
- Autres diplômes bac + 2 compatibles avec le projet du candidat ;
- Formations étrangères équivalentes.

Dans tous les cas, la formation est accessible uniquement sur dossier (diplôme antérieur, lettre de motivation) et entretien de recrutement, afin de pouvoir suivre la formation et s'investir pleinement dans les projets professionnels proposés.

L'admission se fera sous réserve d'avoir signé un contrat d'alternance avec une entreprise du secteur vitivinicole, à la rentrée.

Le jury de sélection est également attentif au niveau du candidat en anglais, en allemand et/ou en autre langue vivante étrangère.



## POURSUITE D'ETUDES ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

À l'issue de la formation, les diplômés auront acquis des connaissances et des compétences leur permettant d'exercer un métier dans divers types de structures vitivinicoles :

- Assistant / responsable commercial ou marketing ;
- Commercial dans le négoce de vins ;
- Assistant / responsable export ;
- Responsable des ventes / Responsable caveau / Chef de produit Vin ;
- Chargé de projets marketing et/ou commerciaux ;
- Manager de rayon Vins & Spiritueux en grande distribution ;
- Caviste-sommelier en magasin spécialisé...

Les étudiants auront aussi la possibilité de poursuivre leurs études :

- Master Commerce et Marketing des Vins ;
- Master Marketing, vente, spécialisation Commerce des vins...

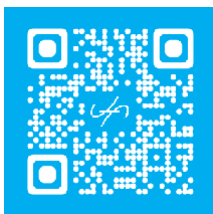
Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter...



**UHA**  
**BUSINESS SCHOOL**  
Campus Colmar



Service d'Information et d'Orientation (SIO)  
Maison de l'Etudiant  
1 rue Alfred Werner  
68 093 Mulhouse Cedex  
Tél. : +33 (0)3 89 33 64 40  
[sio@uha.fr](mailto:sio@uha.fr) - [www.sio.uha.fr](http://www.sio.uha.fr)



#### CANDIDATURE

Le dépôt de candidature  
doit être effectué sur  
<https://ecandidat.uha.fr>

Pour plus d'informations  
[www.business-school.uha.fr](http://www.business-school.uha.fr)

**UHA Business School**  
32 rue du Grillenbreit  
BP 50 568, 68008 Colmar Cedex  
Tél.: +33 (0)3 89 20 65 61  
[licencepro-vin.fma@uha.fr](mailto:licencepro-vin.fma@uha.fr)