



# ENSEIGNEMENT PUBLIC VITICOLE DE LA CHAMPAGNE

AVIZE

L'enseignement supérieur, en formation initiale scolaire,  
en apprentissage et en formation pour adultes

Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement,  
spécialité Commercialisation à l'International des Vins et Spiritueux



Métiers de la nature et de l'environnement

[www.les-enfants-de-la-viti.com](http://www.les-enfants-de-la-viti.com)

# L'enseignement supérieur, en formation initiale scolaire, en apprentissage et en formation pour adultes

## Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement, spécialité Commercialisation à l'International des Vins et Spiritueux

### Objectif général de la formation

Former de futurs professionnels aux métiers du commerce international des vins et spiritueux

### Conditions d'accueil des étudiants en formation initiale scolaire

Dépôt d'un dossier de candidature suivi d'un entretien sur le projet professionnel et la motivation pour la formation.

Accueil d'étudiants ayant au minimum validé un diplôme Bac +2 : BTS Commerce international, BTSA Technico Commercial Vins et Spiritueux, BTSA Viticulture-Oenologie, DUT de Commerce, BTS Hôtellerie/restauration avec mention sommellerie, LEA, DUT GEA.

### Conditions d'accueil des étudiants en formation par apprentissage

Conditions identiques à la formation initiale scolaire mais les étudiants doivent en plus avoir trouvé une entreprise dans le secteur des vins et spiritueux et signé un contrat d'apprentissage. L'entreprise est le lieu privilégié où les apprentis pourront mettre en œuvre des missions liées à l'export et/ou import.

### Conditions d'accueil des étudiants en formation pour adultes

Formation ouverte dans le cadre d'un Congé Individuel de Formation.

### Les évaluations mises en place au cours de la formation professionnelle

Des épreuves de contrôle continu et des épreuves terminales servent à la délivrance du diplôme.

### Les modules d'enseignements et objectifs de formation

3 types de modules sont développés dans la formation

~ Modules de positionnement servant à la remise à niveau

- **Techniques marketing appliquées aux vins et spiritueux** : démarche marketing, analyse du marché, la segmentation des marchés et le positionnement, le Marketing Mix et les 4 P : présentation des différentes composantes du mix et des stratégies possibles, application pour les Vins et Spiritueux.
- **Négociation vente appliquée au secteur des vins et spiritueux** : rôle et missions du négociateur, préparation de l'entretien de vente, étapes de l'entretien de vente et les différentes situations de négociation.
- **Connaissance secteur champagne** : Approches technique, économique et commerciale des filières

Ces trois modules représentent un équivalent de 2 ECTS

~ Modules communs à l'ensemble des spécialités de la Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement :

- Construction du projet professionnel (4 ECTS)



# L'enseignement supérieur, en formation initiale scolaire, en apprentissage et en formation pour adultes

## Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement, spécialité Commercialisation à l'International des Vins et Spiritueux

- **Projet tuteuré** (tous les mardis, pendant 6 mois en binôme dans une entreprise, 6 ECTS) : (maison de Champagne, coopérative, viticulteur ..). Exemples d'actions : recherche d'importateurs, étude de marché, préparation de salons à l'international.
- **Mission professionnelle** (à l'étranger, de 4 à 6 mois, 18 ECTS) : Exemples de missions : mises en place d'action de sourcing pour importateurs, prospection, actions de marketing (création de supports de communication, étude de marché ...), actions de reporting ... Entreprises : importateurs, wineries, organisme de communication /événementiel spécialisés dans les vins et spiritueux, consultants spécialisés vins et spiritueux.
- **Traitement de l'information** (3 ECTS) : maîtrise des outils bureautiques, analyse de données, maîtrise orale et écrite de l'oral disciplinaire
- **Outils de gestion** (3ECTS) : acquisition de la culture d'entreprise nécessaire à l'intégration sur le marché du travail
  - ~ Modules du domaine de spécialité
- **Connaissance du secteur vitivinicole et des spiritueux** (6 ECTS) : Le produit et sa production, l'économie européenne et mondiale du secteur des VS, les organismes de régulation de la filière. Dégustation et analyse de la filière.
- **Techniques commerciales internationales appliquées** (6 ECTS) : le financement de la vente à l'international, la logistique d'accompagnement de la vente et la supply chain, l'assurance des risques, la prise en compte des contraintes juridiques (en général et pour les vins et spiritueux).
- **Langue vivante étrangère 1 Anglais** (4 ECTS) : domaines de la communication commerciale et technique
- **Langue Vivante étrangère 2 Allemand ou Espagnol** (2ECTS) : domaines de la communication technique et commerciale.



# L'enseignement supérieur, en formation initiale scolaire, en apprentissage et en formation pour adultes

## Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement, spécialité Commercialisation à l'International des Vins et Spiritueux

- **Marketing export** (6 ECTS) : Le marketing appliqué aux vins et spiritueux (étude des marchés et adaptation du Marketing Mix), négociation, gestion du service export.

### Grille horaire des enseignements (premier semestre de formation)

	Disciplines	Cours	Travaux pratiques Travaux dirigés
Positionnement	Marketing		20 h
	Négociation		15 h
	Champagne (approche technique et économique)		25 h
Domaine commun	Construction projet professionnel		40 h
	Traitement de l'information (informatique et travail sur voyage d'étude en fin de formation)		15h informatique
	Outils de gestion	75 h	
Domaine professionnel	Connaissance du secteur vitivinicole et spiritueux	20 h	70 h
	Techniques commerciales internationales appliquées	34 h	36 h
	Anglais commercial (40h) et techniques (30h)	20 h	50 h
	LVII (allemand/espagnol)		20 h
	Marketing	8 h	62 h

### Autres modalités pédagogiques

**Voyage d'étude** : amène l'étudiant à parfaire sa connaissance du tissu socio-économique de son futur secteur d'emplois

### Compétences acquises

Quatre grands groupes de compétences sont visées par le diplôme :

- **Compétences produit** : Connaissances des process d'élaboration, méthodologie de la dégustation, principaux vignobles mondiaux.
- **Compétences techniques du commerce international** : incoterm, facturation à l'export, organisation de la logistique, paiement, calcul d'un prix export.
- **Compétences marketing export** : diagnostic export, étude de marché, organisation d'une prospection



# L'enseignement supérieur, en formation initiale scolaire, en apprentissage et en formation pour adultes

## Licence Professionnelle Agro-ressources et Environnement, spécialité Commercialisation à l'International des Vins et Spiritueux

(avec ou sans déplacement), approche culturelle des marchés , adaptation du plan de marchéage

- **Compétences transversales** : utilisation de l'outil informatique (notamment construction site Internet), management, recherche d'emploi.

### Poursuite d'études

L'objectif de la Licence Professionnelle est l'insertion directe sur le marché du travail après la formation. Il n'y a donc pas de poursuite d'études. Des compétences complémentaires peuvent être cependant acquises lors de périodes de formation intra-entreprises

### Contact

Francine Viard, enseignante de commerce et coordinatrice du dispositif CIVS , francine.viard@educagri.fr

