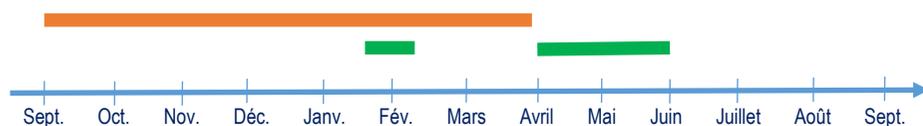




# Licence professionnelle commerce, viticulture, œnologie, marketing et commerce international des vins de terroir



## Périodes de projet tuteuré et de stage



**Projet tuteuré** : 139 heures réparties sur l'ensemble de l'année

**Stage dans une entreprise française ou internationale** : 13 semaines soit 4 semaines en février puis 9 semaines en avril (possible à l'étranger)

## Objectifs

Former les professionnels de la viticulture et de l'œnologie, aptes à prendre des responsabilités :

- ✓ Analyser le développement de l'entreprise viticole dans son environnement économique, naturel, social et humain, grâce à une bonne culture générale et à une connaissance approfondie des opérateurs de la filière
- ✓ Prendre des responsabilités grâce à l'acquisition et à la maîtrise de compétences spécifiques, relevant de la connaissance et de la valorisation des vins, de l'étude de marché et de la commercialisation (particulièrement à l'international)

## Débouchés

- ✓ Marketing : Chef produits, assistant marketing en entreprise de commercialisation de vins (caves particulières, négoce, coopératives, cavistes, GIE...)
- ✓ Commerce : Caviste, vente aux particuliers, Responsable import/export, Commercial GMS/CHR France
- ✓ Évènementiel : Organisateur d'évènements dans le monde du vin (dégustation, réception)

« C'est une licence pour les passionnés du vin. Les visites des domaines et les rencontres avec les professionnels sont très enrichissantes. Elles ont déterminé mon parcours professionnel. De plus, aujourd'hui dans mon activité, j'apprécie la valeur des cours théoriques »

Maxime, Assistant vinification (diplômé 2015)

## Contenus

- ✓ **Communication** : anglais, communication, expression professionnelle, analyse des métiers et compétences
- ✓ **Outils méthodologiques** : méthodologie d'analyse et de résolution de problèmes, innovation, gestion de projet et optimisation des ressources, informatique et bureautique, méthode d'enquête
- ✓ **L'entreprise et son environnement** : politiques d'entreprises, veille économique, environnement administratif et réglementaire de l'entreprise, méthode d'études de filière viti-vinicole
- ✓ **Le produit, le terroir** : Viticulture, œnologie, analyse sensorielle (déguster et expliquer un vin), relations terroir/vinification/marché, terroirs et régions viticoles, lien terroir/typicité, valorisation commerciale de données techniques
- ✓ **Marketing et commerce international** : marché national et international du vin, études de marché, stratégie marketing, marketing mix, distribution et relation clients, import/export, logistique

## En savoir plus

Format : formation initiale, formation continue, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

Responsable : Pierre Davadant

@ : [p.davadant@groupe-esa.com](mailto:p.davadant@groupe-esa.com) ☎ : 02.41.23.56.86 🌐 : [site web de la formation](#)

Formation mise en œuvre par le groupe ESA  
Diplôme délivré par l'Université d'Angers

*Mise à jour : 01/06/2017*