

LICENCE PRO

COMMERCIALISATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

PARCOURS MARKETING DES PRODUITS ALIMENTAIRES SOUS SIGNE DE QUALITÉ

PRÉSENTATION

La Licence Professionnelle « Marketing des produits agro-alimentaires sous signe de qualité » a pour objectif de former :

- ▶ des spécialistes de la commercialisation au service des intervenants sur le marché, avec une double compétence technique et commerciale
- ▶ des acteur-ric-e-s du développement local par la mise en valeur des facteurs de production spécifique au territoire.

L'accent est mis sur les accords de partenariats avec les branches professionnelles et les entreprises pour leurs interventions ou leur collaboration (stage, projet tuteuré) dans au moins 25 % du volume horaire de la formation.

Le lycée François-Marty de Villefranche-de-Rouergue apportera les compétences nécessaires dans le domaine de l'agroalimentaire et de la démarche de certification.

Au cours de la semaine, la formation se déroulera sur les 2 sites (4 jours sur l'IUT de Figeac / 1 jour au Lycée François-Marty de Villefranche-de-Rouergue)

COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Interagir efficacement avec l'environnement technique, juridique et commercial de l'entreprise.
- ▶ Évoluer, négocier et planifier une démarche commerciale, des plans stratégiques à la négociation d'achat/vente
- ▶ Connaissance des produits du secteur de l'agroalimentaire et des filières
- ▶ Maîtrise de la démarche qualité tant au plan de la production que de la transformation
- ▶ Maîtrise des outils du marketing, de vente et de communication à distance en utilisant les techniques innovantes
- ▶ Gérer les projets de développement ou de reprise d'entreprise



CANDIDATER

Cette formation est ouverte aux titulaires d'un bac+2 dont la formation est compatible avec les objectifs de la licence professionnelle : DUT, BTS, L2 d'une licence générale, validation d'acquis ...

Les candidatures sont à déposer sur le portail régional **eCANDIDAT** des IUT de Midi-Pyrénées : <http://www.iut-mpy.net>



” LES ENSEIGNEMENTS

Le programme est articulé autour :

- ▶ des enseignements fondamentaux en management et techniques juridiques
- ▶ de l'approfondissement des savoirs faire commerciaux spécifiques à l'agroalimentaire et à son environnement
- ▶ d'enseignements des compétences-métiers : démarche de certification, connaissances des filières, techniques de vente à distance, connaissances du produit alimentaire.

Soit un volume de formation de 600 heures réparti sur deux semestres, pour une moyenne hebdomadaire de 30 heures de formation.

	ECTS	HEURES
Économie des filières agroalimentaires	4	24
Conduite de projet	4	35
Expression et techniques de vente	10	81
Technologie alimentaire	5	56
Maîtrise des techniques	7	75
Approche des marchés étrangers	5	30
Immersion sectorielle, démarche qualité	4	44
Marketing alimentaire	7	62
Management de projet	7	39
Projet tutoré	7	21
Stage		28

✂ ET APRÈS?

Cette formation offre aux diplômé·e·s des débouchés pour des postes de :

- ▶ responsable de la préparation à la vente et de la vente dans le secteur agroalimentaire
- ▶ responsable des achats auprès des industries agroalimentaires
- ▶ responsable de produit et de démarche qualité / certification
- ▶ consultant·e en développement des entreprises agroalimentaires et exploitations agricoles
- ▶ coordinateur·rice de projets commerciaux, animateur·rice interprofession.

▶ *Pour en savoir plus sur les possibilités d'insertion :*

– Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle : scuio-ip@univ-tlse2.fr | 05 61 50 45 15

