



Licence professionnelle Commercialisation des produits alimentaires - Parcours Distribution des produits liquides et alimentaires

Diplôme Licence professionnelle

Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion

Mention Commercialisation des produits alimentaires

Parcours Distribution des produits liquides et alimentaires

Devenez commercial en produits alimentaires et boissons

Fiche RNCP n°30055

Les points forts de la formation

- # Une double compétence : commerciale et technique (normes agroalimentaires) ;
- # Une grande diversité d'entreprises partenaires relevant des producteurs, des industries agroalimentaires, des circuits de commercialisation ;
- # Une participation à des concours régionaux (concours Innov'Aliment) ;
- # Un mode de travail en groupes de projet ;
- # 92% de réussite au diplôme* ;
- # 50% d'insertion pro. (CDD, CDI, alternance)*

* les taux indiqués valent pour l'année N-1

Objectifs

Avec la LP DISTRILIA, je...

Gère le portefeuille clients

Gère des achats

Négocie avec les clients

Vérifie le respect assortiment produit et prix

Suis le paiement client

Coordonne l'activité d'un rayon d'une surface de vente

Mets en place des actions commerciales

Pour qui ?

Public visé

J'ai...

Le goût du commerce et des challenges ;

Un intérêt pour les produits alimentaires ;

Un attrait pour la vente directe et les produits locaux et biologiques ;

Envie de concevoir et organiser des espaces de ventes (permanents et temporaires) ;

Pré-requis

Obligatoires :

- > Un DUT / BTS à dominante commerciale ;
- > Une L2 en gestion ;
- > Un BTS Technico-Commercial Produits Alimentaires et Boissons, ANABIOTECH, Hôtellerie-Restauration ;
- > Un BTSA Sciences et Technologies des Aliments, TC Viticulture et Œnologie.

Et après ?

Débouchés

Les entreprises # Caviste Piotery, Bonbons Julien, Brasserie du Pilat, Casino proximité...

Les métiers # Attaché commercial, Chargé des relations clientèle d'un point de vente, Gérant d'une surface de vente spécialisée, Vendeur-conseil en vins et spiritueux, Manager...

Programme

Grands Domaines	Quelques Matières
CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET APPROCHE DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE	Découverte des filières, Stratégie des entreprises, Marketing agroalimentaire
OUTILS D' ACTIONS COMMERCIALES APPLIQUÉS AU SECTEUR AGROALIMENTAIRE	Négociation et transactions commerciales, Gestion et animation de la force de vente, Nouvelles tendances de commercialisation, Techniques de mise en avant des produits, Commerce international
FORMATION SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE EN AGROALIMENTAIRE	Hygiène et sécurité alimentaire, Étude des process d'élaboration et de normes de qualité, Approche organisationnelle des filières
LANGUES ET COMMUNICATION	Communication interpersonnelle, Informatique, Anglais commercial, Anglais approfondi
OUTILS DE GESTION	Droit commercial, Gestion financière et indicateurs de performance, Logistique, Études de marché

Méthode pédagogique

- # Suivi de l'alternance avec un livret électronique
- # Participation à des salons professionnels
- # Plateaux technologiques du secteur alimentaire
- # Salles multimédia