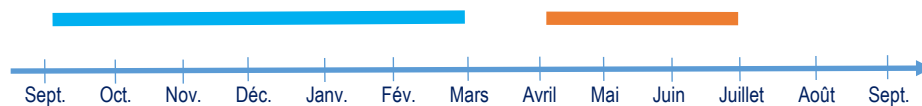




Licence professionnelle commerce et distribution parcours agroalimentaire et agrofourniture



Périodes de projet tuteuré et de stage



Projet tuteuré (150 heures) : Proposé par une entreprise, il donne lieu à un mémoire et à une soutenance.

Stage en entreprise du secteur agroalimentaire ou agrofourniture au niveau national ou international (16 semaines). Le stage donne lieu à un rapport et à une soutenance.

Objectifs

L'objectif de la licence professionnelle Commerce et Distribution Parcours Agroalimentaire et Agrofourniture est de former des cadres commerciaux alliant les compétences dans les domaines de la mercatique, de la distribution, de la vente et des achats, ainsi que de la communication adaptées aux secteurs de l'agroalimentaire et agrofourniture.

Débouchés

- ✓ Animateur de réseaux
- ✓ Chef de rayon
- ✓ Assistant chef produit
- ✓ Conseiller technico-commercial
- ✓ Chef de vente
- ✓ Responsable secteur

« L'IUT de Laval propose une structure adaptée où le rapport entre les étudiants et enseignants favorise l'écoute et l'apprentissage. La répartition entre les périodes d'entreprise et de formation permet une bonne immersion de l'étudiant au sein de l'entreprise qui peut lui confier des tâches valorisantes. C'est grâce à l'IUT de Laval, qui m'a mis en relation avec la société Bahier, que j'ai pu découvrir et apprécier le poste de responsable de secteur GMS, avec qui je poursuis l'aventure en Master »

Marc (diplômé 2016)

Contenus

- ✓ Marketing – Vente – Communication : négociation commerciale, gestion de la relation client, merchandising, marketing, achat
- ✓ Enjeux des secteurs de l'agroalimentaire et de l'agrofourniture : économie de la filière agroalimentaire, cas concrets et simulations, approche des marchés étrangers
- ✓ Techniques des secteurs de l'agroalimentaire et de l'agrofourniture : technologies agroalimentaires, filière animale, filière végétale
- ✓ Expression et outils : comptabilité, techniques d'études de marché, gestion de projets, développement relationnel, anglais

Compétences

- ✓ Etablir des fiches prospects et se lancer à la recherche de ces derniers par des démarches téléphoniques et sur le terrain
- ✓ Assurer un suivi client à travers des actions de négociation de vente et de fidélisation
- ✓ Assurer un conseil spécialisé dans les domaines de l'agroalimentaire et agrofourniture
- ✓ Effectuer un plan de communication et sa mise en œuvre en vue de lancer un produit ou de booster son chiffre d'affaires

En savoir plus

Type : formation initiale, formation en alternance

Responsables de la formation : Solenne Tanguy / Rhouma Drine

@ : solenne.tanguy@univ-lemans.fr / rhouma.drine@univ-lemans.fr ☎ : 02.43.83.30.00

🌐 : [site web de la formation](#)

Mise à jour : 01/06/2017

Food for Tomorrow | Aliment
Recherche, Formation & Innovation en PAYS de la LOIRE

UNION EUROPÉENNE
Région PAYS de la LOIRE
LE PROJET EST COFINANCÉ PAR LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

