

BAC+3 Licence Commerce et Vente Agroalimentaire (LCVA)



Campus Agen



Rythme Alternance sur 12 mois



Conditions d'admission Niveau 5 (BAC+2) minimum

Introduction

La licence commerce et vente en industrie alimentaire vise à former des commerciaux en charge de l'application de la politique commerciale de l'entreprise. Vous interviendrez sur l'ensemble des points de vente à l'intérieur d'un secteur géographique déterminé, auprès des clients parmi les enseignes de la grande distribution (GMS), la restauration hors foyer (RHF) et du commerce traditionnel.

Diplôme de niveau 6 inscrit au RNCP 35924 - MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE - Enregistré le 01/09/2021



- Assurer le suivi d'un portefeuille clients et/ou prospecter
- Pérenniser la relation commerciale
- Développer le CA de son secteur
- Proposer des actions pour promouvoir les produits (animations, merchandising...)
- Remonter les informations terrain à sa direction
- Participer à la création d'outils d'aide à la vente

Durée et Rythme

- 521 heures de formation sur 12 mois de septembre N à juillet N+1.
- Nombre de place limité à 30 personnes.
- Une formation universitaire professionnalisante :
 - 16 semaines de cours par an avec un rythme d'alternance de 2 semaines de formation suivies de 3 semaines en entreprise.
 - 50% des enseignements sont dispensés par des intervenants professionnels (cadres commerciaux, chef d'entreprises, ...).
- Formation en présentiel

Conditions d'admission

- Les candidats titulaires des diplômes suivants sont admis à candidater :
 - o L2 Gestion, option Marketing Vente
 - o Les formations courtes (DUT TC, BTS commerce international, management des unités commerciales, négociation relation client, DUT GEA, DUT GACO)
 - o Les formations techniques du domaine agroalimentaire
 - o Les licences professionnelles commerce ou distribution.
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage de 12 mois avec une entreprise agroalimentaire.
- Equivalence : Titre de niveau 6 (Bac+3).
- Passerelles : pas de passerelle spécifique.



Méthodes pédagogiques

Le CFA est doté de 3 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.
A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Semestre 1

UE 01 - Traiter des données et produire des informations destinées à la prise de décision (niveau 1)

- Comptabilité de gestion
- Mathématiques

UE 02 - Choisir les formes d'organisations de l'activité

- Analyse des organisations
- Droit des sociétés

UE 03 - Communiquer dans son environnement professionnel

- Business English
- Outils numériques

UE 04 - Commercialiser des produits agroalimentaires

- Marketing
- Filière agroalimentaire
- Hygiène, qualité et sécurité alimentaire

UE 05 : Vendre et gérer son activité commerciale

- Organisation du secteur de vente
- Customer Relationship Management
- Techniques de vente

UE 06 : Pratiquer en entreprise

- Méthodologie du rapport
- Stage professionnel

Semestre 2

UE 07 : Traiter des données et produire des informations (niveau 2)

- Comptabilité de gestion
- Statistiques
- Système d'information de gestion et bases de données

UE 08 : Communiquer dans son environnement professionnel

- Business English
- Communication professionnelle

UE 09 : Distribuer des produits agroalimentaires

- Merchandising
- Relations fournisseurs distributeurs
- E-commerce

UE 10 : Analyser les marchés agroalimentaires

- Marketing agroalimentaire
- Restauration hors foyer/hors domicile
- Comportement du consommateur

UE 11 : S'intégrer dans un champ professionnel

- Méthodologie du rapport
- Stage professionnel

Bloc développement durable

- Un module au choix : Transition agroalimentaire / Sobriété numérique / Consommation responsable
- Développer les connaissances et compétences métier autour des enjeux de transition écologique

Évaluation

Semestre 1 - 30 ECTS

UE 01 - Traiter des données et produire des informations destinées à la prise de décision (niveau 1) - 5 ECTS

UE 02 - Choisir les formes d'organisations de l'activité - 5 ECTS

UE 03 - Communiquer dans son environnement professionnel - 5 ECTS

UE 04 - Commercialiser des produits agroalimentaires - 5 ECTS

UE 05 : Vendre et gérer son activité commerciale - 5 ECTS

UE 06 : Pratiquer en entreprise - 5 ECTS

Semestre 2 - 30 ECTS

UE 07 : Traiter des données et produire des informations (niveau 2) - 6 ECTS

UE 08 : Communiquer dans son environnement professionnel - 6 ECTS

UE 09 : Distribuer des produits agroalimentaires - 6 ECTS

UE 10 : Analyser les marchés agroalimentaires - 6 ECTS

UE 11 : S'intégrer dans un champ professionnel - 6 ECTS

Les possibilités de débouchés

Poursuites études

Bac+5 Manager de Commerce et de Centre de Profit

...

Débouchés

Responsable de secteur (ROME : D1510)

Assistant trade marketing (ROME : M1705)

Merchandiser (ROME : D1506)

Assistant category manager (ROME : M1703)

Promoteur des ventes (ROME : M1706)

Attaché commercial (ROME : D1407)

Plus d'informations ici ==>>



Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 7 043€, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 7 005€.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.



Chiffres Clés



Taux de réussite

100%

2023

90%

2024

100%

2025

100%

Taux
de présentation
aux examens

30%

Taux
de poursuite
d'étude

71%

Taux
d'insertion
à 6 mois

9%

Taux
de
rupture

9%

Taux
d'abandon



SUD
Business School



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.