



# Parcours Commerce des vins et œnotourisme

Licence professionnelle Commercialisation des produits alimentaires



**Composante**  
Institut  
Universitaire de  
la Vigne et du  
Vin Jules Guyot



**Langue(s)  
d'enseignement**  
Français

## Présentation

Créé en 2003 le parcours commerce des Vins et Œnotourisme s'est imposé comme le partenaire privilégié de la filière vitivinicole et est reconnu par le ministère de l'enseignement et de la recherche. Il accueille chaque année une vingtaine d'étudiants de toute la France avec un taux d'emploi à trois mois après la formation de près de 95 %. Sa notoriété et son expérience permettent de proposer de nombreuses offres d'alternance et d'emploi aux étudiants et de leur faire profiter d'un important réseau d'anciens.

La formation ne fonctionne qu'en alternance (contrat d'apprentissage et de professionnalisation) au sein d'entreprises liées au secteur viti-vinicole (domaines, cavistes, grande distribution, restauration, PME...) afin que les étudiants puissent acquérir une réelle expérience professionnelle

L'expertise d'intervenants professionnels et universitaire permet d'avoir un enseignement pluridisciplinaire basé sur des méthodes pédagogiques variées et innovantes : cours, pédagogie inversées, apprentissage par projets concrets apportés par des entreprises partenaires et visites de domaine. Le contenu du programme de la formation s'adapte constamment pour répondre aux besoins des entreprises ce qui permet de former des spécialistes capables de relever les défis modernes de la commercialisation des vins et de créer des expériences œnotouristiques uniques afin de promouvoir le patrimoine viticole local sur les marchés nationaux et internationaux.

Notre priorité et notre plus grande fierté sont que nos étudiants trouvent leur voie dans cette filière. Le nombre restreint d'étudiants dans chaque promotion garantit une embauche et une réelle proximité avec l'équipe pédagogique

**Capacité d'accueil globale** : 15 étudiants

## Compétences acquises

### 1) Marketer et communiquer pour le secteur vitivinicole

- Communiquer en anglais dans un langage technique et commercial
- Promouvoir et communiquer sur l'entreprise et ses produits
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie marketing

### 2) Négocier et vendre les vins

- Maîtriser les phases de la vente et organiser un plan de prospection
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie export
- Choisir la logistique et les canaux de distribution adaptés en France et à l'étranger
- Maîtriser les techniques de dégustation pour construire un argumentaire de vente

### 3) Gérer les structures commerciales liées au vin



- a. Analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- b. Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure
- c. Analyser les données des marchés dans le but de faire des propositions stratégiques

#### 4) Planifier et mettre en œuvre des activités œnotouristiques

- a. Manager des activités réceptives.
- b. Mettre en tourisme des activités viti-œnologiques
- c. Concevoir et organiser des projets culturels et des événements

#### 5) Offrir un service de qualité à la clientèle du secteur vin

- a. Utiliser les techniques de dégustation pour présenter et conseiller un vin
- b. Valoriser les spécificités des vins en fonction de leur origine géographique
- c. Concevoir des alliances mets-vins
- d. Élaborer et gérer une carte des vins

## Organisation

### Contrôle des connaissances

Moyenne générale supérieure ou égale à 10

*Une compensation entre les EC d'une même UE, entre les UE d'un même semestre, mais pas entre les semestres*

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

15 jours à l'Université et 15 jours en entreprise d'octobre à mars puis uniquement en entreprise.

## Admission

### Conditions d'accès

Être titulaire d'un **Bac + 2**

### Modalités de candidatures

- a. Remplir le dossier et le déposer sur la plateforme e-candidat
- b. Étude des dossiers par la commission pédagogique

### Attendus / Pré-requis

- a. Faire preuve de capacités d'analyse et de synthèse
- b. Maîtriser l'expression écrite et orale des langues françaises et anglaises
- c. Avoir un projet professionnel dans le secteur vitivinicole

## Et après

### Débouchés professionnels

1. -assistant commercial, attaché commercial, agent commercial, responsable commercial
2. -responsable de magasin, caviste, responsable vin en Cafés, Hotels et Restaurants
3. -assistant export, assistant logistique, chargé de communication
4. -agent de développement en œnotourisme
5. -viticulteur indépendant, gérant d'exploitation

## Infos pratiques



---

## Contacts

### Responsable pédagogique

Françoise BENSA

☎ 03 80 39 62 65

✉ [Francoise.Bensa@u-bourgogne.fr](mailto:Francoise.Bensa@u-bourgogne.fr)

### Responsable Formation continue

Sandrine CARNIO

☎ 06 58 81 09 42

✉ [vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr](mailto:vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr)

### Secrétariat pédagogique

Anne-Marie FLACK

☎ 06 65 97 87 86

✉ [vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr](mailto:vigne-vin.sefca@u-bourgogne.fr)

---

## Campus

🏠 Campus de Dijon



# Programme

## Organisation

Moyenne générale égale ou supérieure à 10. La moyenne des UE 10 et 11 doit également être égale ou supérieure à 10. Ces 2 UE ne sont pas compensables avec les autres UE

## Licence professionnelle

### Semestre 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
UE - MISE A NIVEAU	UE						
Viticulture et œnologie	Matière		15h				
Marketing	Matière		10h				
UE 1 - LANGUES ETRANGERES APPLIQUEES	UE						4
Anglais	Matière			25h			
Anglais LP CVO	Matière			5h			
Allemand ou Espagnol	Matière			10h			
UE 2 - APPROCHE DU SECTEUR VITIVINICOLE	UE						4
Socio-économie de la filière	Matière		15h				
Droit rural et commercial	Matière		20h				
UE 3 - MARKETING ET COMMERCIALISATION	UE						6
Comportement du consommateur et marketing mix	Matière		25h	10h			
Négociation et conduite de la vente	Matière			20h			
UE 4 - VITICULTURE ET OENOLOGIE	UE						4
Viticulture	Matière		25h				
Œnologie	Matière		20h				
UE 5 - CONNAISSANCE DES VINS	UE						5
Dégustation	Matière			25h			
Géographie viticole et terroirs	Matière		15h	15h			

### Semestre 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
UE 6 - OUTILS DE GESTION	UE						4
Analyse financière	Matière			15h			
Prévisions des ventes	Matière		10h				



Etude de marché et statistiques	Matière	5h	5h	
Gestion du portefeuille clients	Matière		10h	
<b>UE 7 - CIRCUITS DE DISTRIBUTION</b>	<b>UE</b>			<b>4</b>
Export	Matière	20h		
Logistique et réseaux de distribution	Matière	20h	5h	
<b>UE 8 - SOMMELLERIE</b>	<b>UE</b>			<b>4</b>
Présentation et service des vins	Matière		10h	
Création et développement d'une carte des vins	Matière	10h	5h	
Analyse sensorielle	Matière		10h	
<b>UE 9 - Oenotourisme</b>	<b>UE</b>			<b>5</b>
Tourisme viti-vinicole	Matière	25h	5h	
Marketing culturel et événementiel	Matière	15h		
Visites de domaines	Matière		10h	
<b>UE 10 - PROJET TUTEURE</b>	<b>UE</b>			<b>7</b>
Projet tuteuré	Matière		150h	
Travaux d'encadrement personnel	Matière		20h	
<b>UE 11 - PERIODE EN ENTREPRISE</b>	<b>UE</b>			<b>13</b>
Période en entreprise	Matière			