



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE

Commercialisation
des produits et services
de l'agrodistribution
et de l'agroalimentaire

EN ALTERNANCE

Contacts

IUT DE BAYONNE

Secrétariat du département
Techniques de commercialisation

21 place Paul Bert
64100 Bayonne

Tél : 05 59 57 43 81

sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr

<http://www.iutbayonne.univ-pau.fr>

LYCÉE JEAN ERRECART

64120 SAINT PALAIS

Tél : 05 59 65 70 77

contact@lycee-errecart.fr

<http://www.lycee-errecart.fr>

Public concerné

- Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme niveau Bac +2 à orientation commerciale (DUT TC, DUT GEA, BTS MUC, BTS NRC, L2 Eco Gestion, BTSA technico-commercial...) ou technique (BTSA STA, ACSE, PA, PV...).
- Les salariés non titulaires d'un Bac+2, mais ayant une expérience professionnelle significative dans le secteur du commerce ou issus du monde agricole, peuvent demander une validation des acquis professionnels (VAP).

Admission

- Inscription sur Ciell2 via le site de l'IUT de Bayonne
- Sélection des dossiers
- Entretien oral
- Signature d'un contrat de professionnalisation après validation de la mission par le responsable de formation

Conception : Direction de la communication - Impression : Centre de reprographie - UPPA - Septembre 2016



www.iutbayonne.univ-pau.fr



Objectif

La licence professionnelle Commerce spécialité « **Commercialisation de produits et services de l'agrodistribution et de l'agroalimentaire** » a pour objectif de répondre aux besoins de recrutement dans les fonctions commerciales des entreprises travaillant dans les secteurs de l'agrodistribution et de l'agroalimentaire.



Métiers

Les diplômés peuvent prétendre à des emplois de :

- Attaché commercial / technico-commercial spécialisé dans le domaine de l'agrodistribution ou de l'agroalimentaire
- Attaché commercial export
- Chargé de clientèle - Administrateur des ventes
- Chef de rayon en libre-service agricole ou dans la distribution alimentaire

Formation en alternance

Les étudiants effectuent leur formation en alternance sur un rythme défini avant le début de l'année universitaire.

Les organisations pouvant accueillir un alternant et lui proposer une mission commerciale (relation client, prospection, administration des ventes...) sont :

- les entreprises du secteur de l'agrodistribution
- les entreprises du secteur de l'agroalimentaire
- les organisations économiques dont l'objet est tourné vers l'agrodistribution ou l'agroalimentaire.

Soutien du monde professionnel

La formation est soutenue par :

- **des entreprises de l'agroalimentaire** : Agour, Antton, Arnabar, Azkorria, Conserverie Gratien, Conserverie Fandango, Coopérative Laitière du Pays Basque, Labeyrie Fine Foods, La Cave d'Irouleguy, La Ferme Elizaldia, Les Fermiers Landais, Pascal Massonde, Orochat, Pierre Oteiza ;
- **des entreprises de l'agrodistribution** : Evalidis, Maisadour, Lur Berri, Saga Bouet, Sud-Ouest Aliment ;
- **des structures d'appui aux entreprises du secteur** : Indar Développement, Uztartu.

Programme de la formation

La licence professionnelle associe formation théorique et formation pratique en partenariat avec les entreprises de l'agrodistribution et de l'agroalimentaire. Les professionnels assurent une part active de l'enseignement.

Les enseignements sont co-organisés par l'IUT de Bayonne et du Pays Basque (Bayonne) et l'Institut Jean Errecart (Saint-Palais). Les cours sont organisés en unités d'enseignements (UE) réparties sur deux semestres (30 ECTS par semestre validé).

UE1 Mise à niveau (45h)

- Initiation au marketing ou économie et politiques agricoles
- Initiation à la communication commerciale ou Marché de l'agrodistribution
- Initiation au droit commercial ou Environnement juridique agricole

UE2 Techniques de l'application commerciale appliquée à la filière (130h)

- Relation commerciale
- Merchandising appliqué
- Réglementation sanitaire et environnementale
- Droit commercial
- Filières agricoles et agroalimentaires, coopérativisme, développement territorial.

UE3 Aides et outils de l'action commerciale (90h)

- Expression écrite et orale
- Anglais commercial
- Espagnol commercial ou Anglais commercial (renforcement)
- Bureautique appliquée et T.I.C

UE4 Techniques commerciales approfondies (170h)

- Négociation et Relation commerciale
- Techniques quantitatives et gestion financière et budgétaire
- Gestion de la relation client
- Management des équipes et développement personnel
- Ethique et développement durable
- Anglais commercial
- Espagnol commercial ou Anglais commercial (renforcement)

UE5 Projet tutoré

- Méthodologie Projet
- Projet de développement commercial

UE6 Stage

- Méthodologie Stage
- Mission commerciale en alternance sur 12 mois