

LICENCE (L3)



CFA
AGRO
IFRIA OCCITANIE

COMMERCE & VENTE AGROALIMENTAIRE EN APPRENTISSAGE



DEVENEZ :

- ✓ Responsable/Chef de secteur
- ✓ Assistant(e) chef de produit marketing
- ✓ Assistant(e) Export
- ✓ Chef de marché GMS ou RHD



- ✓ Avoir entre 18 et 29 ans
- ✓ Être titulaire d'un Bac+2 dans les domaines du commerce, de la gestion ou de l'agroalimentaire



- ✓ 1 an en alternance
- ✓ 519 heures de formation
- ✓ 17 semaines de formation



- ✓ Formation prise en charge à 100%



L3 GESTION

- ✓ Commerce et Vente agroalimentaire
n° RNCP 35924 de niveau 6 (bac+3)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer au métier de commercial pour le secteur alimentaire dans les différents réseaux de distribution (Grande Distribution, Café, Hôtel Restaurant/Restauration Hors Domicile, Collectivités...).

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- ✓ 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

 **Saliège**
campus

PROGRAMME DE COURS SUR 1 AN

SEMESTRE 1 (282 HEURES, 30 ECTS)

<input checked="" type="checkbox"/> Traiter des données et produire des informations destinées à la prise de décision (Comptabilité de gestion, Mathématiques)	54H
<input checked="" type="checkbox"/> Choisir les formes d'organisation de l'activité (Analyse des organisations, Droit des sociétés)	48H
<input checked="" type="checkbox"/> Communiquer dans son environnement professionnel (Business english, Outils numériques)	51H
<input checked="" type="checkbox"/> Commercialiser des produits agroalimentaires (Marketing, Filière agroalimentaire, Hygiène-Qualité-Sécurité alimentaire)	54H
<input checked="" type="checkbox"/> Vendre et gérer son activité commerciale (Organisation du secteur de vente, CRM, Techniques de vente)	60H
<input checked="" type="checkbox"/> Pratiquer en entreprise (Méthodologie du rapport)	15H

SEMESTRE 2 (237 HEURES, 30 ECTS)

<input checked="" type="checkbox"/> Traiter des données et produire des informations destinées à la prise de décision (Comptabilité de gestion, Statistiques, Système d'information de gestion et bases de données)	81H
<input checked="" type="checkbox"/> Communiquer dans son environnement professionnel (Business english, Communication professionnelle)	39H
<input checked="" type="checkbox"/> Distribuer des produits agroalimentaires (Merchandising, Relations fournisseurs-distributeurs, E-commerce)	63H
<input checked="" type="checkbox"/> Analyser les marchés agroalimentaires (Marketing agroalimentaire, RHF/RHD, Comportement du consommateur)	39H
<input checked="" type="checkbox"/> S'intégrer dans un champ professionnel (Méthodologie du rapport)	15H

L'ALTERNANCE ÉCOLE / ENTREPRISE

L'apprenti alterne entre périodes de formation et périodes en entreprise.

Il dispose d'un accompagnement individualisé, coordonné entre l'équipe pédagogique, son référent IFRIA Occitanie et son maître d'apprentissage - interlocuteurs clés de son parcours de formation.

Ensemble, ils lui fournissent les outils pédagogiques pour acquérir progressivement les connaissances indispensables à l'obtention de son diplôme et les compétences métiers nécessaires à son insertion professionnelle.



ADMISSION



www.saliege.fr

05 61 24 78 40

3 rue Bernanos - 31130 BALMA

 Amandine VIGNANDEL
a.vignandel@ifria-occitanie.fr
07 86 11 09 45