

<b>INTITULE DE LA FORMATION</b>		<b>Commercialisation des produits de la filière agrodistribution</b>	
<b>DOMAINE</b>		<b>Commerce</b>	
<b>OBJECTIFS</b>		<b>PUBLIC</b>	
Former des managers commerciaux dans l'un ou l'autre des secteurs concernés : professionnels de la fonction commerciale, qui après quelques années d'expérience dans la négociation peuvent accéder à des postes à responsabilité.		Des candidats titulaires d'un niveau III : L 2, DUT, BTSA, BTS en relation avec le thème de la licence professionnelle Des profils plus généralistes (DUT TECH DE CO, BTS NRC, Formations à la gestion, Langues...) peuvent accéder à ce dispositif tenant compte de la demande du secteur	
<b>CONTENU ET DEROULEMENT</b>			
<b><u>UE 1.1 : Formation Générale et Langages Fondamentaux</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Techniques de l'Expression écrite et orale</li> <li>Techniques quantitatives de gestion</li> <li>Anglais Commercial</li> <li>Bureautique appliquée</li> </ul> <b><u>UE 1.2 : Savoirs Techniques et Méthodologiques de la Fonction Commerciale</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Négociation Commerciale</li> <li>Méthodologie Marketing</li> <li>Analyse et Gestion Financière</li> </ul>		<b><u>UE 2.1 : Savoirs économiques et juridiques de la filière agro distribution</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Economie Agricole</li> <li>Politiques Agricoles</li> <li>Marchés et Filières de l'Agro distribution</li> <li>Environnement juridique agricole</li> </ul> <b><u>UE 2.2 : Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Négociation clientèle agricole</li> <li>Management des équipes de vente</li> <li>Approvisionnement, Logistique et gestion de dépôt</li> <li>Réglementation sanitaire et environnementale</li> </ul>	
<b>METHODES PEDAGOGIQUES</b>		<b>MODALITES D'EVALUATION DIPLOME ou TITRE délivré</b>	
Cours Travaux dirigés Travaux de recherche : projets tuteurés, mémoire de fin d'études		<b>Licence Professionnelle</b> « Commercialisation des Produits des Filières Vitivinicole et Agro distribution » délivrée par l'Université de Bordeaux	
<b>DUREE</b>	<b>PERIODES</b>	<b>LIEU DE LA FORMATION</b>	
16 semaines en Centre Période d'activité ou de stage en Entreprise pendant 18 à 20 semaines	De septembre à juin (dispositif en alternance)	<b>Centre de formation Beausejour</b> 33190 Gironde-sur-Dropt <b>Pôle Universitaire des Sciences de Gestion</b> 33000 Bordeaux	
<b>CONTACTS</b>		<b>FINANCEMENT STATUTS</b>	
<b>Jean Philippe BANCILLON</b> Centre de formation BEAUSEJOUR <b>05 56 71 10 01</b>		En formation continue : <b>salarié en Contrat de Professionnalisation</b> , salarié dans le cadre du Congé Individuel de Formation, salarié dans le cadre du plan de formation entreprise, adultes demandeurs d'emploi en reprise d'études - En formation initiale et statut Etudiant	
<b>CONDITIONS d'ACCUEIL</b>			
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation			