



Licence professionnelle

Industrie agroalimentaire et alimentation

Commercial agroalimentaire

Métiers

- chef de secteur
- commercial GMS
- responsable technico-commercial,...

dans une entreprise du secteur agroalimentaire (industrie, PME.)

code Rome : D1407, D1402, D1506, D1406

Objectif de la formation

Le métier visé est celui de commercial terrain B to B, capable de mettre en avant des produits alimentaires auprès de la grande et moyenne distribution, grâce à une bonne compréhension de l'environnement agroalimentaire et des particularité des produits.

Public concerné

- Être titulaire d'un diplôme commerce, vente ou scientifique homologué de niveau III (BTS, DUT, RNCP*, L2, etc)
- Être de nationalité européenne ou disposer d'un titre de séjour autorisant un travail à temps plein

Une année de formation par apprentissage (post bac+2)

- en Île-de-France

En partenariat avec l'École supérieure en techniques de biologie appliquée (ESTBA, Paris 20^e) et le CFA Ifria** Île-de-France

Conditions d'admission

Admissibilité sur dossier et entretien de motivation

Admission à la signature du contrat d'apprentissage avec une entreprise

Apprentissage

- 450 heures de formation théorique (42 ECTS)
- 32 semaines en entreprise (18 ECTS)
- Encadrement par un maître d'apprentissage et par un tuteur académique
- De mi-septembre à mi-septembre

En partenariat avec :



Contact

Loïc Louarme
01 58 80 84 85
loic.louarme@cnam.fr

*RNCP : Répertoire national des certifications professionnelles

** IFRIA : Institut de formations régional des industries alimentaires

Contenu de la formation

	Disciplines	Compétences attendues	Nombre heures
UE 0	Mise à niveau Harmonisation	Conduite de projet, initiation à l'agroalimentaire	60 h
UE 1	Environnement économique et juridique en IAA	Comprendre l'environnement économique et juridique des IAA	40 h
UE 2	Techniques de communication	Maîtriser les techniques de communication permettant une meilleure relation avec les autres, l'animation de réunion ainsi que des échanges commerciaux en langue anglaise	60 h
UE 3	Marketing et merchandising	Acquérir une vue de synthèse de l'ensemble des concepts de base du marketing et du merchandising	60 h
UE 4	Gestion en IAA	Comprendre les circuits de distribution et l'importance de la logistique pour une meilleure gestion commerciale	60 h
UE 5	Vente et management dans les IAA	Maîtriser les techniques de vente et de négociation en IAA Comprendre et utiliser les techniques de management opérationnel	80 h
UE 6	Filières agroalimentaires 1 – Qualité et sécurité alimentaires	Connaître les différents secteurs des IAA et leurs process Comprendre la nécessité de la sécurité alimentaire, connaître les organismes officiels et les outils de gestion de la qualité	40 h
UE 7	Filières agroalimentaires 2 – Diététique et nutrition	Connaître les différents secteurs des IAA et leurs process (suite) Comprendre les bases de l'équilibre nutritionnel et diététique	60 h
UA 1	Anglais	Acquérir les compétences correspondant au niveau 1 du BULATS	20 h
UA 2	Projet tutoré	Gérer en un temps donné un projet commercial	4 semaines
UA 3	Période entreprise	Acquérir les compétences d'un commercial terrain	32 semaines

Le diplômé sera capable de :

- surveiller et améliorer l'implantation des produits alimentaires de son entreprise dans les points de vente d'un secteur géographique, en application des accords nationaux (grands comptes) et régionaux,
- favoriser la visibilité de ses marques, en optimisant l'emplacement, en faisant du merchandising,
- mettre en place des opérations de marketing opérationnel,
- recueillir, traiter et diffuser auprès de son entreprise les informations commerciales ; tout en étant capable de développer un argumentaire basé sur les connaissances acquises en ce qui concerne les qualités nutritionnelles, hygiéniques et organoleptiques des aliments.

Petites et grandes entreprises recrutent des commerciaux. Dans un monde économique toujours plus concurrentiel, les commerciaux ont de beaux jours devant eux. Les perspectives d'évolution sont nombreuses : de commercial à chargé d'affaires, puis à ingénieur d'affaires... Des carrières prometteuses s'offrent aux commerciaux motivés et dynamiques.

Pour en savoir plus, consulter le site
www.cnam.fr