

Commerce spécialité Gestion et marketing du secteur vitivinicole

RNCP3307 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Pierre Mendès France Grenoble II (UPMF)

<http://www.upmf-grenoble.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les professionnels assumant des fonctions dans le commerce des produits viticoles connaissent parfaitement leur produit, le secteur vitivinicole et les contraintes qui lui sont propres, en matière de transport ou de réglementation, par exemple. Ils travaillent dans les différentes fonctions commerciales ou administratives (gestion, marketing, logistique, export). Ils prospectent de nouveaux clients en France et à l'étranger, organisent des mailings et des animations. Ils construisent des argumentaires adaptés à leur produit et à leur clientèle, en utilisant les thématiques actuelles : vin et santé, terroirs, qualité... Ils négocient les contrats et veillent à la bonne implantation de leurs bouteilles dans les rayons des hypermarchés. Ils créent des sites Internet. Ils organisent, au meilleur coût, le transport de ces produits fragiles et réglementés. Ils analysent la situation financière de l'entreprise, les risques encourus sur de nouveaux marchés et élaborent les documents nécessaires au dialogue avec les différents partenaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les débouchés se situent dans la grande distribution, les coopératives, les groupes agroalimentaires, les domaines viticoles ou le négoce. D'autres débouchés professionnels sont possibles vers des entreprises tertiaires (services comptables, publicité, communication, tourisme...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants : Chef de service ou assistant négoce

Assistant commercial export

Gestionnaire du service commercial d'un domaine ou d'une cave coopérative

Chef des ventes

Caviste dans un magasin spécialisé

Responsable de promotion

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.upmf-grenoble.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3307/>