

# Licence Professionnelle

## Commerce et Distribution

### Parcours : agroalimentaire et agrofourniture

#### En alternance ou en formation initiale

#### Identité de la formation

- LP (Bac+3), Parcours Commerce Agro-alimentaire et Agrofourniture
- première habilitation : septembre 2004
- première habilitation par apprentissage : septembre 2015
- diplôme délivré par l'Université du Maine
- en partenariat avec le lycée agricole de Laval
- 450 h de formation
- Pour le parcours en alternance : 35 semaines dans une entreprise agroalimentaire ou agrofourniture
- Pour le parcours en formation initiale : 15 semaines de stage dans une entreprise de la filière avec des activités commerciales en France ou à l'étranger et 150 h de projet tutoré : mission opérationnelle dans le secteur agroalimentaire ou agro-fourniture.

#### Le contenu

Cette formation en 1 an prépare à la licence professionnelle Commerce et Distribution, parcours agro-alimentaire et agrofourniture. Elle forme des cadres commerciaux ayant des compétences complémentaires, commerciales et techniques, répondant à l'évolution de besoins des entreprises et permet d'acquérir une spécialisation commerciale adaptée aux secteurs de l'agro-alimentaire et de l'agro-fourniture.

Cette licence professionnelle doit permettre aux étudiants d'acquérir les aptitudes nécessaires pour prévenir ou aider à résoudre les problèmes de toute nature rencontrés aux différents stades de la commercialisation du produit, depuis la production de celui-ci jusqu'à sa distribution sur les marchés.

<b>UE 1 Marketing – Vente - Communication</b>	<b>150 h</b>	<b>UE 2 Expression et outils</b>	<b>115 h</b>
Communication commerciale	30h	Anglais	25h
Marketing : concepts et stratégies	25h	Développement relationnel	20h
Négociation commerciale	20h	Expression et culture	20h
Achat	20h	Comptabilité	20h
Gestion de l'espace de vente	20h	Techniques d'études de marché	15h
Gestion de la relation client	20h	Gestion de projets	15h
Merchandising	15h		
<b>UE 3 Enjeux des secteurs de l'agroalimentaire et de l'agrofourniture</b>	<b>90h</b>	<b>UE 4 Techniques des secteurs de l'agroalimentaire et de l'agrofourniture</b>	<b>95h</b>
Economie de la filière agro-alimentaire	40h	Technologies agroalimentaires	45h
Cas concrets et simulations	35h	Filière animale	30h
Approche des marchés étrangers	15h	Filière végétale	20h

## Public

### Niveau de recrutement

Bac+2

BTS ACSE, MUC, NRC, ...

DUT Techniques de Commercialisation, GEA, Génie Biologique

### Conditions d'admission

Pour les deux parcours, classique et alternance, une première sélection est effectuée par l'équipe pédagogique au vu du dossier.

Pour le parcours alternance, une seconde sélection par entretien est réalisée par l'employeur potentiel. Le candidat peut également proposer sa candidature avec une entreprise ayant accepté de signer un contrat d'apprentissage.

## Compétences

- Etablir des fichiers prospects et se lancer à la recherche de ces derniers par des démarches téléphoniques et sur le terrain
- Assurer un suivi clientèle à travers des actions de négociation, de vente et de fidélisation.
- Gérer un rayon aussi bien dans la relation avec les fournisseurs (négociations achat, approvisionnements) que dans l'adaptation aux besoins des clients et la gestion des stocks
- Assurer un conseil spécialisé dans les domaines agroalimentaires et agro-fournitures
- Effectuer un plan de communication et sa mise en œuvre en vue de lancer un produit ou de booster un chiffre d'affaires

## Domaines couverts

- Industries agro-alimentaires
- Entreprises agro-fournitures
- Grande et Moyenne Distribution
- Coopératives

## Outils maîtrisés

- Méthodes marketing
- Communication
- Analyse stratégique
- Techniques de négociation commerciale
- Outils (analyse des données, travail collaboratif, veille informationnelle, organisation des tâches, tenir une comptabilité...)

## Insertion professionnelle

Emploi de cadres dans les secteurs de l'agro-alimentaire et de l'agro-fournitures

- Distribution : directeur ou gérant de magasin, chef de rayon, animateur de réseaux.
- Marketing : assistant chef de produit ou chef de publicité.
- Vente et achat : chef des ventes, responsable de secteur, conseiller technico-commercial, responsable achat.
- Service conseil : consultant dans les domaines commerciaux de l'agroalimentaire et l'agrofourniture.

## Contact

Solenne TANGUY et Rhouma DRINE, responsables de formation

### Email :

[Solenne.tanguy@univ-lemans.fr](mailto:Solenne.tanguy@univ-lemans.fr)

[rhouma.drine@univ-lemans.fr](mailto:rhouma.drine@univ-lemans.fr)

[alternance-iut-laval@univ-lemans.fr](mailto:alternance-iut-laval@univ-lemans.fr)



### Adresse :

IUT de Laval  
Département Techniques de  
Commercialisation  
52 rue des Docteurs Calmette et Guérin  
BP2045  
53020 LAVAL Cedex 9

Site internet : <http://www.iut-laval.univ-lemans.fr/fr/tc-commerce-et-marketing/licence-pro-caa.html>

Inscription : <http://www.iutpaysdelaloire.org>



l'esprit grand ouvert

