

- FORMATION INITIALE
- FORMATION CONTINUE
- FORMATION EN ALTERNANCE
(uniquement en M2)

Le Master Commerce des Vins se structure en 2 années. Le Master 1 Marketing Vente Parcours Commerce des Vins comporte 189 heures d'enseignement au semestre 1, et 184 heures d'enseignement et un stage professionnel de 2 à 6 mois au semestre 2. Les enseignements visent à consolider les acquis antérieurs : management stratégique, marketing stratégique, droit du marketing, culture numérique,... et sont complétés par des enseignements techniques en marketing : méthodes qualitatives et quantitatives pour effectuer des études de marché dans le secteur du vin, techniques de segmentation et de positionnement sur le marché du vin, vente et négociation... et d'enseignements sectoriels : marketing du vin, gestion comptable et fiscale des organisations vitivinicoles et connaissance des vins et des vignobles.

Le Master 2 Commerce des vins comporte 186 heures d'enseignement au semestre 3 et 123 heures d'enseignement et un stage de 4 à 6 mois au semestre 4. Des enseignements d'approfondissement en marketing du vin sont proposés : international markets development, législation vitivinicole, démarche qualité, supply chain management, webmarketing, international negotiation, ...ainsi que des séances d'approfondissement en connaissance des vins et des terroirs autour de dégustations. **Ces enseignements sont sous la responsabilité d'enseignants-chercheurs et de professionnels.** Les étudiants conduisent également des missions pour la filière viti-vinicole dans le cadre de projets professionnels. **Le Master 2 Commerce des Vins comprend 20 étudiant(e)s en moyenne par promotion.**

Objectifs de la formation

Le Master Commerce des Vins forme des managers commerciaux spécialisés dans le secteur viti-vinicole, avec haut niveau d'expertise fondé sur des compétences en marketing, négociation et management, au plan national et international. L'obtention du Master « Commerce des vins » repose sur l'acquisition de connaissances et des compétences suivantes :

- Réalisation d'une étude de marché,
- Élaboration de cahiers des charges (fournisseurs, clients),
- Collecte et analyse des informations sur le marché du produit et son environnement,
- Conception d'une stratégie marketing appliquée au vin,
- Définition de plans d'action commerciale,
- Définition d'une gamme de produits,
- Maîtrise des stratégies et techniques commerciales appliquées au vin,
- Gestion des budgets commerciaux et marketing.

La dimension internationale du Master 2 Commerce des Vins est liée à :

- Son attractivité auprès d'étudiants d'Amérique du Nord et du Sud, d'Europe et d'Asie,
- La possibilité pour les étudiants de réaliser leur stage dans des entreprises de dimension internationale, en France et à l'étranger,
- Des enseignements en anglais et des voyages d'études à l'étranger (Espagne, Portugal, Japon)

Perspectives professionnelles

- Manager d'entreprises viticoles
- Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- Responsable export
- Chef de produit
- Directeur commercial/ Directeur des ventes
- Acheteur en centrales de distribution
- Courtier en vins
- Caviste indépendant

Conditions d'accès

MASTER 1

• Être titulaire d'une licence dans le domaine de la gestion ou d'un diplôme équivalent et démontrer une sensibilité aux problématiques de la filière viti-vinicole.

• Les candidat.es sont sélectionnés à partir d'un dossier attestant d'un bon niveau académique et d'un projet professionnel en lien avec la formation et après un entretien avec un jury d'universitaires.

MASTER 2

• Validation d'un Master 1 (60 ECTS) dans les domaines de l'économie, de la gestion, des langues étrangères appliquées, de l'œnologie, de l'agronomie, ou de diplômes étrangers équivalents, ou d'un titre équivalent à un titre professionnel de niveau I, ou encore à l'issue d'une expérience professionnelle validée, de préférence dans le secteur viti-vinicole (VAP/VAE).

• Le Master 2 est également ouvert aux étudiant.es en formation continue. La motivation, le projet professionnel et les capacités de ces candidat.es à réussir sont évalués sur dossier.

• L'admission définitive dans le Master 2 est prononcée après un entretien avec un jury d'universitaires.



Remise de diplômes du Master Commerce des Vins

Partenaires



Syndicats de crus et metteurs en marché regroupés au sein du Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc, Grands Chais de France, Les vins Alexander Krossa, Domaine Laurent Miquel, Domaine Virgile Joly, Domaine des Chênes, Advini, Grands chais de France, Paul Mas, Coop de France, France Agrimer, Pays d'Oc, Château Juvenal et Vitisphère.

Retrouvez les contacts de l'équipe pédagogique et les détails de cette formation sur www.montpellier-management.fr/formations/