

Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise...

Contactez nous !

Frais de formation

- Pas de frais d'inscription
- La formation se fait sous **contrat de professionnalisation**
- Rémunération de l'alternant

Moins de 21 ans : minimum 65% du SMIC

De 21 à 25 ans: minimum 80% du SMIC

Plus de 25 ans : 85% de la rémunération conventionnelle sans pouvoir être inférieur à 100% SMIC

- Coût de la formation pour l'employeur

Environ 6.600 EUR pour 595 h de formation

Une prise en charge des frais (inscriptions et formation) peut être obtenue totalement ou partiellement auprès de son OPCA

Une exonération de charges totale ou partielle suivant la taille de l'entreprise

Renseignements pratiques

Lieu de formation

IUT Paul Sabatier
Avenue Georges Pompidou
CS 20258
81104 CASTRES

Nombre de places : 30

Formation en alternance de septembre à septembre N+1

35 heures par semaine en moyenne, 1820 heures par an : 30% en formation / 70% en entreprise

La coordination des enseignements est assurée par le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de Castres

Contacts

• Responsables de formation

Blandine JIBAUD
Responsable pédagogique
Tél : 06.79.72.50.45
blandine.jibaud@iut-tlse3.fr

Sylvain GASQUET
Chef de département
Tél : 06.82.29.38.52
sylvain.gasquet@iut-tlse3.fr

• Secrétariat pédagogique

Stéphanie ALBERT-VASQUEZ
Tél : 05.63.62.48.70
stephanie.albert-vasquez@iut-tlse3.fr

• Pôle Alternance (Mission Formation Continue)

Marietta DAGUTS
Ingénieur en développement alt.
Tél : 05.63.62.15.88
marietta.daguts@iut-tlse3.fr



INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Nouvelle formation
septembre 2017



Mention

Commercialisation de Produits Alimentaires

LICENCE PROFESSIONNELLE

Marketing et
Commercialisation en
Agroalimentaire

Uniquement en Alternance

<http://iut.ups-tlse.fr/>



Débouchés professionnels :

- Technico-commercial en agroalimentaire
- Assistant Chef de secteur / Chef de produit
- Attaché commercial / Animateur des ventes
- Compte-clef Junior

La Licence professionnelle forme des **professionnels spécialisés**, capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement. Elle prépare aux métiers **commerciaux** pour le secteur des industries, des petites et moyennes entreprises de l'agroalimentaire et des distributeurs (GMS, CHR)

La Licence professionnelle ouvre sur une **double compétence** : une maîtrise technique en vente & marketing et une expertise du secteur de l'agroalimentaire : connaissance métiers, hygiène et sécurité, normes et qualité, R&D, réglementation.

La Licence professionnelle forme en un an des spécialistes de la gestion d'un projet agroalimentaire de sa conception jusqu'à sa commercialisation.

Compétences métiers :

- Élaboration de plans d'actions commerciales
- Prospection, négociation et suivi du portefeuille clients en B2C & B2B
- Commercialisation sur le marché français et les marchés étrangers
- Gestion du secteur de vente
- Réalisation de prestations marketing pour des produits nouveaux ou existants
- Suivi des indicateurs d'activités et de performance
- Réalisation d'études et analyses
- Communication professionnelle

1 an en alternance
1 diplôme national reconnu par l'Etat



Un ancrage territorial fort en Occitanie

4.100 entreprises

25.000 salariés

Des filières porteuses, tournées vers l'innovation et l'export

Public :

- Être âgé(e) de moins de 26 ans
 - Être titulaire d'un BTS, BTSA, DUT, L2 ou plus
- dans le domaine de la gestion (Commerce, vente, économie)
dans le domaine agricole, de l'agroalimentaire ou de la biologie
- Accès possible par la Formation continue, Formation tout au long de la vie, Validation d'acquis

Programme :

- UE1** Expertise sectorielle, spécialisation Agroalimentaire (145 h / 10 ECTS)
- UE2** Gestion (98 h / 7 ECTS)
- UE3** Négociation Vente (116 h / 7 ECTS)
- UE4** Communication professionnelle (90 h / 6 ECTS)
- UE5** Projet tutoré (150 h / 10 ECTS)
- UE6** Mission longue en entreprise (20 ECTS)

Recrutement des candidats :

D'avril à sept., sur dossier et entretien
Sur le site <http://www.iut-mpy.net/>

Organisation de l'année : 17 sem. en formation - 35 semaines en entreprise

PLANNING (pour les alternants)	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août N+1
IUT (17 sem)	0,5	1	1	2	1	2	2	2		3	2		0,5
Entreprise (35 sem)	3,5	3	3	2	3	2	2	2	4	1	2	4	3,5

Les plus de la formation...

Un diplôme Universitaire national Bac + 3

Une formation gratuite et un apprentissage rémunéré par contrat

Une formation à taille humaine sur un bassin d'emploi qui recrute

Une pédagogie dynamique et adaptée, en lien avec notre réseau professionnel

- L'objectif est l'**insertion professionnelle**
- La formation s'effectue en **alternance**. Les étudiants sont salariés sous contrat de professionnalisation (8 à 12 mois) en alternant périodes en entreprise et périodes en formation universitaire
- Exemple de missions : conquête de nouveaux marchés, prospection et suivi de clientèle, gestion d'un projet commercial ou marketing, mise en place d'une politique de merchandising, développement de la clientèle à l'étranger, implantation de gammes etc.