

OCCITANIE

IFRIA

LA FORMATION DE
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE

MASTER MANAGEMENT COMMERCE & VENTE AGROALIMENTAIRE

DIPLÔME
NATIONAL DE
MASTER
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT



Devenez
chef de marché GMS ou RHD
category manager
chef de produit
directeur régional des ventes
compte clé



Montpellier Management
- Montpellier



2 ans en alternance
29 semaines de formation (888h)



Formation rémunérée &
prise en charge à 100%



Diplôme universitaire: Master
Management n° RNCP 34028
de niveau 7 (Bac+5)



Être titulaire d'une L3/M1 dans les
domaines du commerce, de la
gestion ou de l'agroalimentaire



OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer de futurs cadres commerciaux pour la filière alimentaire, capables d'occuper des fonctions stratégiques dans les forces de vente (management d'équipe), les services merchandising, commerciaux et category management des entreprises agroalimentaires.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser des outils de gestion, marketing, vente
- Gérer en autonomie un secteur commercial
- Vendre des produits agroalimentaires auprès des différents réseaux de distribution (GMS, RHF...)
- Maîtriser les techniques de vente et le Management d'équipe commerciale
- Connaitre et Maîtriser des spécificités du secteur au niveau national et international
- Manager des projets agroalimentaires

POURQUOI CHOISIR L'IFRIA OCCITANIE ?

- Bénéficier d'un réseau important d'entreprises partenaires et d'une mise en relation ciblée pour la signature du contrat d'apprentissage
- Valider un diplôme Universitaire de niveau 7 (Bac+5)
- Profiter d'un suivi individualisé, sur-mesure du début à la fin de la formation

ET APRÈS

- Insertion professionnelle



FORMATION DISPENSÉE PAR



Montpellier
Management

PROGRAMME DE FORMATION

MI_SEMESTRE 1

UE 01 - Manager l'entreprise agroalimentaire (3 ECTS) : Management responsable de l'entreprise agroalimentaire, Pilotage de la performance de l'entreprise agroalimentaire, Marketing Management, Brand Management
UE 02 - Analyser les marchés agroalimentaires (3 ECTS) : Comportement du consommateur et du shopper, Techniques de segmentation et de positionnement, Méthodes qualitatives, Méthodes quantitatives
UE 03 - S'adapter à l'environnement du commerce agroalimentaire (3 ECTS) : Droit de la distribution, Marketing digital et culture numérique, Conception des systèmes d'information, Business English
UE 04 - Pratiquer en entreprise (3 ECTS) : Période de formation en entreprise, Méthodologie du mémoire

M1_SEMESTRE 2

UE 05 - Manager la relation client (2 ECTS) : Stratégie client, Techniques de négociation, Community management, Challenge de négociation
UE 06 - Animer et clarifier l'offre en point de vente (2 ECTS) : Merchandising, Conception de l'expérience de shopping, Conception de planogrammes, Trade marketing
UE 07 - Manager les organisations et les équipes (2 ECTS) : Management responsable RH, Management de projet, Efficacité personnelle et performance de l'équipe, Pilotage d'entreprise (serious game), Business English
UE 08 - Pratiquer en entreprise (3 ECTS) : Méthodologie du mémoire, Période de formation en entreprise

MI_SEMESTRE 3

UE 01 - Conduire et mettre en œuvre la coopération avec les distributeurs (8 ECTS) : Category management, Supply chain management, Gestion de compte-clé/Key account management, Négociation/Référencement GMS
UE 02 - Identifier les évolutions de la distribution agroalimentaire (6 ECTS) : Mutations des canaux de distribution, Restauration hors foyer/hors domicile, Analyse de l'expérience shopper
UE 03 - Accompagner les évolutions de l'environnement agroalimentaire (8 ECTS) : Gestion des crises, Nouvelles tendances de consommation alimentaire, RSE/Economie circulaire, Business English
UE 04 - Pratiquer en entreprise : Période de formation en entreprise, Méthodologie du mémoire 3

M2_SEMESTRE 4

UE 05 - Manager l'équipe de vente (8 ECTS) : Droit du travail, Management et animation de l'équipe de vente, Marketing RH
UE 06 - Développer les ventes à l'international (6 ECTS) : Développement commercial à l'international, Management international, Business English
UE 07 - Interagir avec l'achat et la production agroalimentaires (8 ECTS) : Food science, Signes de qualité, Cadre institutionnel du sourcing agroalimentaire, Sourcing et achats agroalimentaires
UE 08 - Pratiquer en entreprise (8 ECTS) : Méthodologie du mémoire, Période de formation en entreprise

LES + DE L'ALTERNANCE

L'apprenti alterne entre périodes de formation et périodes en entreprise.

Il dispose d'un accompagnement individualisé, coordonné entre l'équipe pédagogique, son référent IFRIA Occitanie et son maître d'apprentissage - interlocuteurs clés de son parcours de formation.

Ensemble, ils lui fournissent les outils pédagogiques pour acquérir progressivement les connaissances indispensables à l'obtention de son diplôme et les compétences métiers nécessaires à son insertion professionnelle.

QUELQUES ENTREPRISES PARTENAIRES DE L'IFRIA



REJOIGNEZ-NOUS :

- 1 Candidature sur : www.ifria-occitanie.fr/candidater
- 2 Réception des dossiers de candidature à partir de janvier
- 3 Entretien d'admission à partir de mars
- 4 Accompagnement à la recherche d'une entreprise à partir d'avril pour les candidats admis (coaching CV/entretiens, jobdating...)
- 5 Rentrée en formation à partir de septembre



CONTACT MONTPELLIER

Marion PARDINA
m.pardina@ifria-occitanie.fr
07 85 27 00 39



Laurie COMPAROT
l.comparot@ifria-occitanie.fr
07 49 85 57 16