

MASTER MANAGEMENT COMMERCE & VENTE AGROALIMENTAIRE



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



Montpellier Management
Montpellier (34)



2 ans en alternance
865 heures de formation
28 semaines de formation



Diplôme universitaire: Master
Management Commerce et Vente
agroalimentaires n° RNCP 31501 de
niveau 7 (Bac+5)



Formation gratuite
et rémunérée



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.

À 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
- Connaître et Maîtriser des spécificités du secteur au niveau national et international
- Manager des projets agroalimentaires

POURQUOI CHOISIR L'IFRIA OCCITANIE ?

- 95% des apprentis IFRIA trouvent leur entreprise grâce à nos équipes
- Un diplôme Universitaire de niveau 7 (Bac+5)
- Une voie d'insertion professionnelle privilégiée
- Un accompagnement individualisé et personnalisé

ET APRÈS

- Insertion professionnelle

FORMATION DISPENSÉE PAR



l'institut Agro
agriculture • alimentation • environnement



+ 600
entreprises
mobilisées par
l'IFRIA Occitanie

PROGRAMME

DE COURS SUR 2 ANS

M1_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

M1_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

L'ALTERNANCE ÉCOLE / ENTREPRISE

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.

ADMISSION

- Dossier de candidature sur : www.ifria-occitanie.fr/candidater/
- Réception des dossiers de candidature à partir de janvier
- Entretien de sélection, de motivation à partir de mars
- Recherche d'entreprise d'avril à décembre pour les admissibles
- Rentrée en formation à partir de septembre

CONTACTS

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

Arnaud PESTOURIE-LOCCI
a.pestourie@ifria-occitanie.fr - 06 22 28 81 96



OCCITANIE

IFRIA

LA FORMATION DE
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE



Antenne de Montpellier

Maison Sud de France
3840 avenue Georges Frêche
34470 Pérols
04 99 74 28 00
contact@ifria-occitanie.fr

Plus d'infos sur :

www.ifria-occitanie.fr