Parcours Communication digitale vins et gastronomie

Licence professionnelle Commercialisation des produits alimentaires

Composante
Institut Universitaire de la Vigne et du Vin Jules Guyot

Langue(s) d'enseignement
Français

Présentation

Depuis plus de 20 ans, nous sommes à la pointe de la formation dans le domaine du commerce des vins avec notre Licence Professionnelle « Commercialisation des Vins et Œnotourisme ». Forts de cette longue expérience, nous avons conçu un nouveau parcours innovant pour répondre aux besoins actuels du marché : la Licence Professionnelle **« Communication Digitale des Vins et de la Gastronomie »**. Les étudiants pourront donc bénéficier de nombreuses offres d'alternance et d'emploi ainsi que d'un important réseau d'anciens.

Notre programme tire parti de l'expertise accumulée au fil des années dans le domaine viticole tout en se tournant vers l'avenir numérique du secteur. En combinant les bases solides de la commercialisation des vins avec les dernières tendances en matière de communication digitale, nous offrons à nos étudiants une expérience éducative complète et innovante.

Le mélange d'intervenants professionnels et universitaire permet d'avoir un enseignement pluridisciplinaire basé sur des méthodes pédagogiques variées et innovantes : cours, pédagogie inversées, apprentissage par projets concrets apportés par des entreprises partenaires et visites de domaine.

En outre, notre programme fonctionne exclusivement en alternance, offrant ainsi à nos étudiants une immersion totale dans le monde professionnel leur permettant d'être impliqués dans les défis réels du secteur vitivinicole et de développer des compétences concrètes et recherchées par les employeurs.

Capacité d'accueil globale : 15 étudiants

Compétences acquises

1 - Créer et mettre en place une stratégie de marketing et de communication digitale en lien avec le vin et la gastronomie :

a. Élaborer une stratégie de communication des vins et des produits du terroir à l'aide du digital
b. Créer du contenu et animer les réseaux sociaux
c. Mettre en œuvre et développer les techniques du web, infographie et PAO
d. Développer le référencement naturel à partir de statistiques et d'analyses web
e. Concevoir et intégrer des contenus multimédias responsive (web et téléphonie mobile)

2 - Développer le e-commerce et les nouvelles formes de vente dans le domaine du vin et de la gastronomie

a. Créer un site WEB
b. Optimiser sa visibilité
c. Déterminer les bons canaux de distribution (market place, social selling, live shopping)
d. Développer les services adaptés au bon fonctionnement du e-commerce

3 - Construire et optimiser la vente de vins et de produits gastronomiques en France et à l'international

a. Définir le plan d'action commerciale
b. Analyser les attentes des consommateurs afin d'adapter ses produits
c. Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
d. effectuer la présentation des vins au client et le conseiller
e. fidéliser une clientèle nationale et internationale

4 - Concevoir et valoriser des activités oenotouristiques et gastronomiques

1. Valoriser les spécificités des vins à partir de leurs conditions et de leur origine de production.
2. Concevoir et organiser les projets culturels d'entreprises viticoles et/ou d'un territoire
3. Manager des activités réceptives
4. Concevoir et valoriser des activités œnotouristiques et gastronomiques.

Organisation

Contrôle des connaissances

Moyenne générale supérieure ou égale à 10

Une compensation entre les EC d'une même UE,

Une compensation entre les UE.

Sauf UE 10 ET UE 11

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Rythme d'alternance :
Alternance : 15 jours à l'Université et 15 jours en entreprise d'octobre à mars puis uniquement en entreprise.

Modalités d'alternance :

Admission

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme **Bac + 2**

Modalités de candidatures

1. Remplir le dossier et le déposer sur la plateforme e-candidat
2. Étude des dossiers par la commission pédagogique

Attendus / Pré-requis

1. Faire preuve de capacités d'analyse et de synthèse
2. Maîtriser l'expression écrite et orale des langues françaises et anglaises

3. Avoir un projet professionnel dans le secteur vitivinicole et/ou agroalimentaire

Et après

Débouchés professionnels

Métiers au sein des entreprises spécialisées dans le vin et la gastronomie :

a. Community Manager (animateur de communauté)
b. Brand Manager (responsable de la marque)
c. Chargé(e) de communication (web, on-line, interactive, numérique)
d. Chargé de marketing
e. Chargé de référencement
f. Chef de produit marketing
g. Chef de produit web
h. Chef de produit digital
i. Chef de projet numérique
j. Responsable de communication numérique
k. Animateur de communauté
l. Consultant digital
m. Consultant en e-reputation
n. Analyste e-commerce
o. Assistant commercial
p. Attaché commercial
q. Responsable commercial
r. Responsable caveau, Caviste,
s. Agent de développement en œnotourisme
t. Responsable des services réceptifs : restauration, sommellerie, évènements
u. Chargé de production de tours-opérateurs
v. Responsable relation-clients national/international
w. Chargé du développement clients national/international

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Françoise BENSA
03 80 39 62 65
Francoise.Bensa@ube.fr

Responsable de formation

Irmine CARTEROT
CARTEROT.I@lyceelesarcades.fr

Référent administratif formation professionnelle et apprentissage

Sandrine CARNIO
06 58 81 09 42
vigne-vin.sefca@ube.fr

Secrétariat pédagogique

Anne-Marie FLACK
06 65 97 87 86
vigne-vin.sefca@ube.fr

Établissement(s) partenaire(s)

Lycée Les Arcades

Campus

Campus de Dijon

Programme

Licence professionnelle

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
UE - MISE A NIVEAU	UE						
Viticulture et œnologie	Matière		15h				
Marketing	Matière		10h				
UE 1 - LANGUES ETRANGERES APPLIQUEES	UE						4 crédits
Anglais	Matière			25h			
UE 2 - TECHNIQUE DU WEB VINS ET GASTRONOMIE	UE						4 crédits
Création de sites, CMS et développement WEB	Matière		10h	10h			
Expressions des besoins et algorithmie	Matière		10h	10h			
UE 3 - MARKETING ET COMMERCIALISATION	UE						4 crédits
Communication Personnelle	Matière		10h	5h			
Négociation et conduite de la vente	Matière			20h			
E-commerce et nouvelles formes de vente	Matière		10h	10h			
UE 4 - VITICULTURE ET OENOLOGIE	UE						4 crédits
Viticulture	Matière		25h				
Œnologie	Matière		20h				
UE 5 - CONNAISSANCE DES VINS	UE						5 crédits
Dégustation	Matière			25h			
Géographie viticole et terroirs	Matière		15h	15h			
UE 6 - COMMUNICATION DIGITALE VINS ET GASTRONOMIE	UE						5 crédits
Veille et e-réputation	Matière		10h	10h			
Stratégie de communication digitale et statégie multi-canal	Matière		15h	10h			
Droit de la communication	Matière		5h				
UE 7 - CULTURE GASTRONOMIQUE	UE						4 crédits
Approche du marché de la gastronomie	Matière		10h	10h			
Histoires et tendances actuelles	Matière		10h	5h			
Epicerie Fine	Matière		10h	5h			
UE 8 - WEB MARKETING ET LEVIERS D'ACQUISITION	UE						6 crédits
Data et Web analytics	Matière		10h	5h			
Référencement naturel et payant	Matière		10h	10h			
Stratégie des médias sociaux	Matière		10h	10h			

Technique d'inbound marketing	Matière	10h	5h	
UE 9 - Sommellerie et oenotourisme	UE			4 crédits
Création et développement d'une carte des vins	Matière	10h	5h	
Tourisme Viti-vinicole	Matière	20h	5h	
UE 10 - PROJET TUTEURE	UE			7 crédits
Projet tuteuré	Matière		150h	
UE 11 - PERIODE EN ENTREPRISE	UE			13 crédits
Période en entreprise	Matière			