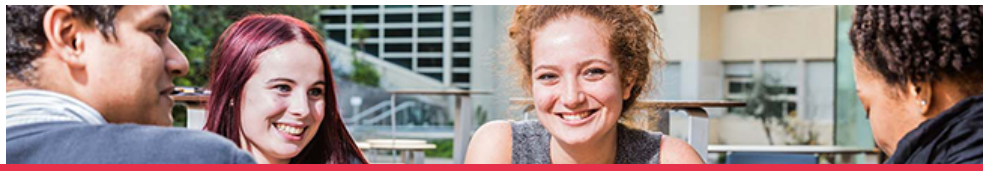

Commerce des Vins (CV)

ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans

Structure de formation
Montpellier Management, l'Institut Agro Montpellier - Etablissement partenaire

Langue(s) d'enseignement
Français, Anglais

Présentation

Le Master Commerce des Vins est une formation de haut niveau d'expertise spécialisée autour du secteur viti-vinicole.

Master en co-habilitation : Montpellier Management et Institut Agro Montpellier.

Objectifs

Avec le Master Commerce des Vins, les étudiants acquièrent :

* Un socle de connaissances solides en management et marketing
* Des compétences approfondies en marketing stratégique et opérationnel, en vente et négociation et outils du marketing
* Une bonne connaissance des vins, de l'économie du vin et du marketing du vin

Dimension internationale

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 et les enseignements en anglais.

À Montpellier Management, vous avez l'opportunité d'étudier à l'étranger dans l'**une des 45 universités partenaires** réparties dans **20 pays**.

Découvrez toutes les universités partenaires à l'international

Découvrez tous les témoignages de nos étudiants partis à l'étranger

Organisation

Contrôle des connaissances

*Taux de réussite en M2 2022-2023 (admis / nombre d'étudiants avec une moyenne > 7)

Ouvert en alternance

Possibilité de réaliser le Master 2 en alternance.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 juillet 2024

Stages, projets tutorés

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M1 sur cette page.

Consultez toutes les informations utiles sur le stage en M2 sur cette page.

Admission

Conditions d'accès

Consultez les conditions d'accès au Master Commerce des Vins sur le lien suivant.

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur cette page.

Et après

Insertion professionnelle

* Manager d'entreprises vinicoles
* 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

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Sarah MUSSOL

sarah.mussol@umontpellier.fr

Contact administratif

M1 Marketing Vente

moma-m1marketing@umontpellier.fr

Contact administratif

M2 CV

moma-m2cvi@umontpellier.fr

Etablissement(s) partenaire(s)

L'Institut Agro Montpellier

https://www.institut-agro-montpellier.fr/

Lieu(x)

Montpellier - Montpellier Management

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Commerce des Vins

https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m1-commerce-vins/

Plus d'informations sur le Master 2 Commerce des Vins

https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m2-commerce-vins/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 juillet 2024

Programme

Master 1

M1 CVI SEMESTRE 1

Elaborer/Formaliser une stratégie marketing	11 crédits	
Marketing Stratégique	4 crédits	21h
Culture numérique	4 crédits	21h
Management stratégique	3 crédits	18h
Développer des insights marchés	11 crédits	
Séminaire transversal 1 - conférences professionnelles	1 crédits	6h
Méthodes Qualitatives	3 crédits	9h
Comportement du consommateur	4 crédits	21h
Méthodes Quantitatives	3 crédits	12h
Maîtriser son environnement marketing et commercial	8 crédits	
Pilotage de la performance	3 crédits	21h
Présentation de la filière vin	2 crédits	
Anglais des affaires	2 crédits	
Droit du marketing	3 crédits	21h
Espagnol S1		15h
Allemand S1		15h
Sport facultatif		

M1 CVI SEMESTRE 2

Economie et marketing du vin	7 crédits	
Marketing du vin	3 crédits	
Connaissance des vins et des vignobles	3 crédits	
Gestion comptable et fiscale des organisations vitivinicoles	1 crédits	
S'intégrer dans la vie professionnelle (niveau 1)	12 crédits	
Anglais des affaires	2 crédits	
MÉMOIRE STAGE MASTER 1	6 crédits	
Séminaire transversal 2 - conférences professionnelles		6h
Projet professionnel 1: Challenge ou Serious Game	2 crédits	
Développer la relation client multicanale	6 crédits	
Management des équipes marketing et commerciales	1 crédits	12h
Vente & négociation	2 crédits	
Stratégie client	3 crédits	21h
Opérationnaliser sa stratégie marketing	5 crédits	
Brand management	2 crédits	18h
Techniques de Segmentation et de positionnement	1 crédits	
Outils du marketing digital	2 crédits	
Allemand S2		15h
Sport facultatif		
Espagnol S2		15h

Master 2

M2 CVI SEMESTRE 3

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 juillet 2024

Mettre en marché les vins	12 crédits
Wine communication	4 crédits
Pricing, communication hors média et distribution du vin	4 crédits
Conception de site web et e-commerce & certification google	4 crédits
Maitriser les enjeux pratiques, théoriques et éthiques	8 crédits
Séminaire transversal 3 - Ethique et responsabilité pro	2 crédits
Nouvelles perspectives de recherche en Marketing	4 crédits
Méthodologies d'étude et de recherche approfondies	2 crédits
Développer une offre dans le secteur du vin	10 crédits
Nouvelles tendances de consommation de vin	2 crédits
Wine tourism	2 crédits
Product and packaging design	2 crédits
Connaissance des vins et des terroirs (niveau 2)	4 crédits
Sport facultatif	

M2 CVI SEMESTRE 4

Opérationnaliser des stratégies de développement	10 crédits
Appellations et signes de qualité	2 crédits
International markets development	4 crédits
International negotiation	2 crédits
Supply Chain Management	2 crédits
Gérer une entreprise vitivinicole	8 crédits
Management d'équipe	2 crédits
Création/reprise d'une entreprise vitivinicole	2 crédits
Législation vitivinicole, commerciale et sociale	4 crédits
S'intégrer dans la vie professionnelle (niveau 2)	12 crédits
MÉMOIRE STAGE MASTER 2	8 crédits
PROJET PROFESSIONNEL 2	4 crédits
Sport facultatif	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 juillet 2024