



## 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
- \* Des enseignements en anglais

## 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.

### 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 viticoles
- \* 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](mailto:sarah.mussol@umontpellier.fr)

### Contact administratif

M1 Marketing Vente

✉ [moma-m1marketing@umontpellier.fr](mailto:moma-m1marketing@umontpellier.fr)

### Contact administratif

M2 CV

✉ [moma-m2cvi@umontpellier.fr](mailto: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-informations/m1-commerce-vins/>

Plus d'informations sur le Master 2 Commerce des Vins

✉ <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-informations/m2-commerce-vins/>



# 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



Mettre en marché les vins	12 crédits	Opérationnaliser des stratégies de développement	10 crédits
Wine communication	4 crédits	Appellations et signes de qualité	2 crédits
Pricing, communication hors média et distribution du vin	4 crédits	International markets development	4 crédits
Conception de site web et e-commerce & certification google	4 crédits	International negotiation	2 crédits
Maitriser les enjeux pratiques, théoriques et éthiques	8 crédits	Supply Chain Management	2 crédits
Séminaire transversal 3 - Ethique et responsabilité pro	2 crédits	Gérer une entreprise vitivinicole	8 crédits
Nouvelles perspectives de recherche en Marketing	4 crédits	Management d'équipe	2 crédits
Méthodologies d'étude et de recherche approfondies	2 crédits	Création/reprise d'une entreprise vitivinicole	2 crédits
Développer une offre dans le secteur du vin	10 crédits	Législation vitivinicole, commerciale et sociale	4 crédits
Nouvelles tendances de consommation de vin	2 crédits	S'intégrer dans la vie professionnelle (niveau 2)	12 crédits
Wine tourism	2 crédits	MÉMOIRE STAGE MASTER 2	8 crédits
Product and packaging design	2 crédits	PROJET PROFESSIONNEL 2	4 crédits
Connaissance des vins et des terroirs (niveau 2)	4 crédits	Sport facultatif	
Sport facultatif			

## M2 CVI SEMESTRE 4

---