



Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire (MCVA)



ECTS
120 crédits

Durée
1 ou 2 ans



Structure de
formation
Montpellier
Management



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire est une formation dédiée au management et à la vente appliqués au secteur de l'agroalimentaire.

Ce Master prépare aux fonctions stratégiques dans les forces de vente, ainsi qu'aux différents métiers commerciaux et du category management.

Objectifs

Le Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire permet aux étudiants :

- * De se spécialiser et de devenir des managers commerciaux de l'agroalimentaire en maîtrisant les fondamentaux des métiers du management, du commerce et de la vente
- * D'acquérir une grande expérience professionnelle (30 semaines en entreprise par an), en plus d'une solide formation académique

Savoir faire et compétences

- * Gérer en autonomie son secteur commercial
- * Vendre des produits agroalimentaires auprès des différents réseaux de distribution (GMS, RHF...)
- * Manager une équipe commerciale

* Connaître et maîtriser les spécificités de l'agroalimentaire (niveau national et international)

* Manager des projets agroalimentaires

Organisation

Contrôle des connaissances

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

Ouvert en alternance

La formation est exclusivement réalisée en alternance.

Chaque année de formation (M1 et M2) est organisée ainsi :

En Master 1 :

- * 30 semaines par an en entreprise
- * 16 semaines de cours dont 50% des enseignements sont dispensés par des intervenants professionnels

En Master 2 :

- * 35 semaines par an en entreprise
- * 13 semaines de cours

Admission



Conditions d'accès

Consultez les conditions d'accès au Master Management Commerce Vente dans l'Agroalimentaire sur [cette page](#).

Modalités d'inscription

Consultez les modalités d'inscription sur [cette page](#).

Et après

Insertion professionnelle

- * Chef de marché
- * Responsable de secteur
- * Category manager
- * Manager de projet commercial
- * Manager Compte-clé
- * Responsable export
- * Directeur Régional des ventes

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Béatrice Siadou-Martin

✉ beatrice.siadou-martin@umontpellier.fr

Contact administratif

Master CVA

✉ moma-cva@umontpellier.fr

Etablissement(s) partenaire(s)

L'Institut Agro Montpellier

✉ <https://www.institut-agro-montpellier.fr/>

Lieu(x)

📍 Montpellier - Montpellier Management

📍 Montpellier - l'Institut Agro Montpellier

En savoir plus

Plus d'informations sur le Master 1 Commerce Vente Agroalimentaire

✉ [https://www.montpellier-management.fr/liste-des-
formations/m1-management-commerce-vente-dans-
lagroalimentaire/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m1-management-commerce-vente-dans-lagroalimentaire/)

Plus d'informations sur le Master 2 Commerce Vente Agroalimentaire

✉ [https://www.montpellier-management.fr/liste-des-
formations/m2-management-commerce-vente-dans-
lagroalimentaire/](https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formations/m2-management-commerce-vente-dans-lagroalimentaire/)



Programme

Master 1

M1 MCVA SEMESTRE 1

S'adapter à l'environnement du commerce agroalimentaire 8 crédits

- Droit de la distribution
- Marketing digital et culture numérique
- Conception des systèmes d'information
- Business English 1

Manager l'entreprise agroalimentaire 8 crédits

- Brand management
- Management responsable de l'entreprise agroalimentaire
- Pilotage de la performance de l'entreprise agroalimentaire
- Marketing management

Pratiquer en entreprise (niveau 1) 6 crédits

- Méthodologie du mémoire 1
- Période de formation en entreprise

Analyser les marchés agroalimentaires 8 crédits

- Comportement du consommateur et du shopper
- Méthodes qualitatives
- Méthodes quantitatives
- Techniques de segmentation et de positionnement

M1 MCVA SEMESTRE 2

Manager les organisations et les équipes 8 crédits

- Business English 2
- Management de projet
- Efficacité personnelle et performance de l'équipe
- Pilotage d'entreprise (serious game)
- Management responsable RH

Manager la relation client 8 crédits

- Stratégie client
- Techniques de négociation
- Community management
- Challenge de négociation

Animer et clarifier l'offre en point de vente 8 crédits

- Conception de planogrammes
- Conception de l'expérience de shopping
- Merchandising
- Trade marketing

Pratiquer en entreprise (niveau 2) 6 crédits

- Méthodologie du mémoire 2
- Période de formation en entreprise

Master 2

M2 MCVA SEMESTRE 3



Mettre en œuvre la coopération avec les distributeurs	8 crédits	Pratiquer en entreprise (niveau 4)	8 crédits
Category management		Période de formation en entreprise	
Supply chain management		Méthodologie du mémoire 4	
Négociation/Référencement GMS		Développer les ventes à l'international	6 crédits
Gestion de compte-clé/Key account management		Management international	
Identifier les évolutions de la distribution agroalimentaire	6 crédits	Développement commercial à l'international	
Mutations des canaux de distribution		Business English 4	
Analyse de l'expérience shopper		Interagir avec l'achat et la production agroalimentaires	8 crédits
Restauration hors foyer/hors domicile		Food science	
Pratiquer en entreprise (niveau 3)	8 crédits	Sourcing et achats agroalimentaires	
Période de formation en entreprise		Cadre institutionnel du sourcing international	
Méthodologie du mémoire 3		Signes de qualité	
Accompagner les évolutions de l'environnement	8 crédits	Manager l'équipe de vente	8 crédits
Nouvelles tendances de consommation alimentaire		Marketing RH	
Business English 3		Management et animation de la force de vente	
Gestion des crises sanitaires		Droit du travail	
RSE/Economie circulaire			

M2 MCVA SEMESTRE 4
