



# Master 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

## Dimension internationale

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 2023-2024 (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](mailto:beatrice.siadou-martin@umontpellier.fr)

### Contact administratif

Master CVA

✉ [moma-cva@umontpellier.fr](mailto: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-formationen/m1-management-commerce-vente-dans-lagroalimentaire/>

Plus d'informations sur le Master 2 Commerce Vente Agroalimentaire

🔗 <https://www.montpellier-management.fr/liste-des-formationen/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

M1 MCVA Stage facultatif

## 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 Stage facultatif	

## M2 MCVA SEMESTRE 4

---