

OCCITANIE

# IFRIA

LA FORMATION DE  
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE

# MASTER MANAGEMENT COMMERCE & VENTE AGROALIMENTAIRE

DIPLÔME  
NATIONAL DE  
MASTER  
CONTRÔLÉ  
PAR L'ÉTAT



Devenez  
chef de marché GMS ou RHD  
category manager  
chef de produit  
directeur régional des ventes  
compte clé



Montpellier Management  
- Montpellier



2 ans en alternance  
29 semaines de formation (888h)



Formation rémunérée &  
prise en charge à 100%



Diplôme universitaire: Master  
Management n° RNCP 34028  
de niveau 7 (Bac+5)



Être titulaire d'une L3/M1 dans les  
domaines du commerce, de la  
gestion ou de l'agroalimentaire



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer de futurs cadres commerciaux pour la filière alimentaire, capables d'occuper des fonctions stratégiques dans les forces de vente (management d'équipe), les services merchandising, commerciaux et category management des entreprises agroalimentaires.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser des outils de gestion, marketing, vente
- Gérer en autonomie un secteur commercial
- Vendre des produits agroalimentaires auprès des différents réseaux de distribution (GMS, RHF...)
- Maîtriser les techniques de vente et le Management d'équipe commerciale
- Connaître et Maîtriser des spécificités du secteur au niveau national et international
- Manager des projets agroalimentaires

## POURQUOI CHOISIR L'IFRIA OCCITANIE ?

- Bénéficier d'un réseau important d'entreprises partenaires et d'une mise en relation ciblée pour la signature du contrat d'apprentissage
- Valider un diplôme Universitaire de niveau 7 (Bac+5)
- Profiter d'un suivi individualisé, sur-mesure du début à la fin de la formation

## ET APRÈS

- Insertion professionnelle



## FORMATION DISPENSÉE PAR



Montpellier  
Management

## PROGRAMME DE FORMATION

### MI\_SEMESTRE 1

UE 01 - Manager l'entreprise agroalimentaire (3 ECTS) : Management responsable de l'entreprise agroalimentaire, Pilotage de la performance de l'entreprise agroalimentaire, Marketing Management, Brand Management  
UE 02 - Analyser les marchés agroalimentaires (3 ECTS) : Comportement du consommateur et du shopper, Techniques de segmentation et de positionnement, Méthodes qualitatives, Méthodes quantitatives  
UE 03 - S'adapter à l'environnement du commerce agroalimentaire (3 ECTS) : Droit de la distribution, Marketing digital et culture numérique, Conception des systèmes d'information, Business English  
UE 04 - Pratiquer en entreprise (3 ECTS) : Période de formation en entreprise, Méthodologie du mémoire

### MI\_SEMESTRE 2

UE 05 - Manager la relation client (2 ECTS) : Stratégie client, Techniques de négociation, Community management, Challenge de négociation  
UE 06 - Animer et clarifier l'offre en point de vente (2 ECTS) : Merchandising, Conception de l'expérience de shopping, Conception de planogrammes, Trade marketing  
UE 07 - Manager les organisations et les équipes (2 ECTS) : Management responsable RH, Management de projet, Efficacité personnelle et performance de l'équipe, Pilotage d'entreprise (serious game), Business English  
UE 08 - Pratiquer en entreprise (3 ECTS) : Méthodologie du mémoire, Période de formation en entreprise

### MI\_SEMESTRE 3

UE 01 - Conduire et mettre en œuvre la coopération avec les distributeurs (8 ECTS) : Category management, Supply chain management, Gestion de compte-clé/Key account management, Négociation/Référencement GMS  
UE 02 - Identifier les évolutions de la distribution agroalimentaire (6 ECTS) : Mutations des canaux de distribution, Restauration hors foyer/hors domicile, Analyse de l'expérience shopper  
UE 03 - Accompagner les évolutions de l'environnement agroalimentaire (8 ECTS) : Gestion des crises, Nouvelles tendances de consommation alimentaire, RSE/Economie circulaire, Business English  
UE 04 - Pratiquer en entreprise : Période de formation en entreprise, Méthodologie du mémoire 3

### M2\_SEMESTRE 4

UE 05 - Manager l'équipe de vente (8 ECTS) : Droit du travail, Management et animation de l'équipe de vente, Marketing RH  
UE 06 - Développer les ventes à l'international (6 ECTS) : Développement commercial à l'international, Management international, Business English  
UE 07 - Interagir avec l'achat et la production agroalimentaires (8 ECTS) : Food science, Signes de qualité, Cadre institutionnel du sourcing agroalimentaire, Sourcing et achats agroalimentaires  
UE 08 - Pratiquer en entreprise (8 ECTS) : Méthodologie du mémoire, Période de formation en entreprise

## LES + DE L'ALTERNANCE

L'apprenti alterne entre périodes de formation et périodes en entreprise.

Il dispose d'un accompagnement individualisé, coordonné entre l'équipe pédagogique, son référent IFRIA Occitanie et son maître d'apprentissage - interlocuteurs clés de son parcours de formation.

Ensemble, ils lui fournissent les outils pédagogiques pour acquérir progressivement les connaissances indispensables à l'obtention de son diplôme et les compétences métiers nécessaires à son insertion professionnelle.

## QUELQUES ENTREPRISES PARTENAIRES DE L'IFRIA



## REJOIGNEZ-NOUS :

- 1 Candidature sur : [www.ifria-occitanie.fr/candidater](http://www.ifria-occitanie.fr/candidater)
- 2 Réception des dossiers de candidature à partir de janvier
- 3 Entretien d'admission à partir de mars
- 4 Accompagnement à la recherche d'une entreprise à partir d'avril pour les candidats admis (coaching CV/entretiens, jobdating...)
- 5 Rentrée en formation à partir de septembre



### CONTACT MONTPELLIER

**Marion PARDINA**  
m.pardina@ifria-occitanie.fr  
07 85 27 00 39



**Laurie COMPAROT**  
l.comparot@ifria-occitanie.fr  
07 49 85 57 16