

Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise...

Contactez nous !

### Frais de formation \*

- Pas de frais d'inscription pour l'étudiant
- **La formation se fait sous contrat de professionnalisation**
- Rémunération de l'alternant :

Moins de 21 ans : minimum 65% du SMIC.

De 21 à 25 ans: minimum 80% du SMIC

Plus de 25 ans : 85% de la rémunération conventionnelle sans pouvoir être inférieur à 100% SMIC

- **Coût de la formation pour l'employeur** : 6.600 EUR

Une prise en charge du coût de formation peut être obtenu partiellement auprès de son OPCA.

### Renseignements pratiques

#### Lieu de formation

IUT Paul Sabatier  
Avenue Georges Pompidou  
CS 20258  
81104 CASTRES

Nombre de places : 30

Formation en alternance de septembre à septembre N+1

35 heures par semaine en moyenne,  
1820 heures par an : 30% en formation / 70% en entreprise

### Contacts

#### • Responsables de formation :

Blandine JIBAUD  
Responsable pédagogique  
Tél : 06.79.72.50.45  
[blandise.jibaud@iut-tlse3.fr](mailto:blandise.jibaud@iut-tlse3.fr)

Sylvain GASQUET  
Chef de département  
Tél : 06.82.29.38.52  
[sylvain.gasquet@iut-tlse3.fr](mailto:sylvain.gasquet@iut-tlse3.fr)

#### • Secrétariat pédagogique :

Stéphanie ALBERT-VASQUEZ  
Tél : 05.63.62.48.70  
[stephanie.albert-vasquez@iut-tlse3.fr](mailto:stephanie.albert-vasquez@iut-tlse3.fr)

#### • Alternance, Formation continue (information, accompagnement candidats et entreprises) :

#### Pôle Formation Continue et Alternance

Line ALAYRAC-BENAZECH  
[castres.pole-fca@iut-tlse3.fr](mailto:castres.pole-fca@iut-tlse3.fr)

La coordination des enseignements est assurée par le département Techniques de Commercialisation du site de Castres de l'IUT Paul Sabatier

Licence Pro

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Mention

Commercialisation de Produits Alimentaires  
RNCP : 25658

LICENCE PROFESSIONNELLE

Marketing et  
Commercialisation en  
Agroalimentaire



\* Information non contractuelle

Offre de formation 2019-2020

Accessible aussi en alternance  
et aux étudiants entrepreneurs

[www.iut.ups-tlse.fr](http://www.iut.ups-tlse.fr)



PROJET COFINANCÉ PAR LE FONDS SOCIAL EUROPÉEN

## La Licence Professionnelle, un diplôme national plébiscité par l'entreprise...

### Objectifs :

Former des technico-commerciaux pour les entreprises de l'agroalimentaire et répondre à leurs besoins en recrutement dans les fonctions commerciales et marketing

### Débouchés professionnels :

- Technico-commercial en agroalimentaire
- Assistant Chef de secteur / Chef de produit
- Attaché commercial / Animateur des ventes
- Compte-clef Junior

### Diplômes requis :

- Être âgé(e) de moins de 26 ans
- Être titulaire d'un BTS, BTSA, DUT, L2 ou plus dans le domaine de la gestion (Commerce, vente, économie) dans le domaine agricole, de l'agroalimentaire ou de la biologie
- Accès possible par la formation continue, formation tout au long de la vie, validation d'acquis

### Les plus de la formation pour l'étudiant

Un diplôme Universitaire d'Etat Bac + 3

Une formation gratuite et un apprentissage rémunéré par contrat

Une formation à taille humaine sur un bassin d'emplois qui recrute

Une pédagogie dynamique et adaptée, en lien avec notre réseau professionnel

### Recrutement :

Sur dossier via [ecandidat.iut-mpy.fr](http://ecandidat.iut-mpy.fr) et entretien

### Lieu de la formation : Castres

En partenariat avec




Lycée Borde Basse  
CASTRES

saveurs  
DU TARN

et avec le soutien d'entreprises de l'agroalimentaire :

Arcadie Sud-Ouest  
Arterris  
E.Leclerc  
Intermarché  
Distillerie Castan  
Tanagra Servi-œufs  
Artisans & Terroirs  
E.S.C.A  
Sobcal Boissons  
Roussy & fils  
Serres et Cie Charcuterie

## Un programme sur mesure... pour une insertion pro réussie !

### Blocs de Compétences / Unités d'enseignement (UE)

#### UE Acquérir une culture sectorielle dans le domaine de l'agroalimentaire - 128 h

Analyse sectorielle  
Marketing et connaissance du consommateur  
Relations Fournisseurs Distributeurs  
Gestion des risques alimentaires  
Qualité & Innovation

#### UE Conduire et gérer son activité commerciale - 98 h

Comptabilité et Gestion  
Budget et Prévisions des ventes  
Environnement juridique  
Méthodologie d'enquêtes

#### UE Maîtriser les techniques de vente et proposer des solutions commerciales - 72 h

Import-Export  
Gestion de la relation client  
Distribution Logistique Achats  
Animation commerciale et merch.

#### UE Communiquer dans le cadre de son activité commerciale - 114 h

Informatique de gestion  
Business English  
E-commerce et e-management

#### Projet Tutoré - 150 h sur 6 semaines pleines

#### Période en entreprise - 36 semaines

### Organisation pédagogique :

Formation de 415 h (dont plus de 200 en Travaux Pratiques) combinant des enseignements en petits groupes et des projets. Evaluation en contrôle continu. L'objectif est l'**insertion professionnelle** : 16 sem. en formation - 36 semaines en entreprise (planning ci-dessous).

Ex. de missions : conquête de nouveaux marchés, prospection et suivi clientèle, gestion d'un projet commercial ou marketing, mise en place d'une politique de merchandising, développement de la clientèle à l'étranger, implantation de gammes, promotion et valorisation produits par la communication etc.

PLANNING (pour les alternants)	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août N+1
IUT (16 sem)	1	1	2	3	0	3	1	1	1	2	1	0	1
Entreprise (36 sem)	3	3	2	1	4	1	3	3	3	2	3	4	3

Entrez dans la Double Culture Universitaire et Professionnelle, choisissez l'IUT... 50 ans d'expérience, un diplôme national reconnu, le « Label IUT »...