

FORMATION
Bac+3
rémunérée

FORMATION
EN ALTERNANCE



LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCIALISATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Marketing, Communication & Vente

88%

TAUX
D'INSERTION À
30 MOIS DE LA
FORMATION
(PROMO 18-19)

La formation développe, **depuis plus de 19 ans**, une expertise combinée en Marketing, Communication et Vente afin de contribuer aux succès commerciaux de produits et services. Véritable **filière d'excellence**, très innovante et à la pointe des grandes évolutions sociétales, le secteur de la "food" est idéal pour se former à l'ensemble de ces techniques de commercialisation.

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un bac+2 dans le domaine du tertiaire, de l'alimentaire, diététique, scientifique ou technique (L2, B.T.S., B.U.T.) et souhaiter poursuivre ses études en alternance
- Professionnels souhaitant booster l'évolution de leur carrière en marketing ou vente ou avoir un projet de reconversion (possibilité de VAPP)

MODALITÉS D'ACCÈS

A partir du mois de janvier, dépôt de votre dossier sur : <https://candidatures.univ-rennes1.fr>
Sélection sur dossier et entretien
Rentrée mi-septembre 2023

DURÉE DE LA FORMATION

595 heures de cours

- **17 semaines en formation**
- **35 semaines d'activité en entreprise**

De septembre à août, selon un rythme adapté aux attentes des entreprises :
2 semaines entreprise / 2 semaines IUT en début d'année,
Puis augmentation de la présence en entreprise à partir d'avril.

TARIFS

- Contrat d'apprentissage : formation prise en charge par l'OPCO dont dépend l'entreprise d'accueil, au tarif défini par France Compétences. Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant. L'apprenti paie uniquement la CVEC (Contribution à la Vie Étudiante et de Campus) d'un montant de 95€.
- Reprise d'études : prise en charge possible selon votre statut et projet (employeur, OPCO, Région, Pôle Emploi...).

Programme

Conçu avec les professionnels du secteur

MARKETING : Analyser les marchés, Élaborer des gammes, marques, packagings, Choisir des réseaux de distribution...

COMMUNICATION 360° : Concevoir des outils multimédia (plaquette, flyer, site web, blog...) et des Outils d'Aide à la Vente, mener des actions de marketing direct, Animer des réseaux sociaux, optimiser sa visibilité web...

VENTE : Vente en face à face, par téléphone, en ligne, développer des portefeuilles clients, préparer et mener des entretiens en prospection, fidélisation monter des opérations de merchandising...

DES PROJETS POUR DES PROFESSIONNELS

- Projet tuteuré visant à développer les pratiques digitales de l'entreprise d'accueil : dynamisation des sites internet et réseaux sociaux, création de contenus percutants, immersifs, interactifs, à destination des commerciaux ou des clients...
- Création d'outils de communication dont la carte de vœux de la formation



92%

TAUX
DE RÉUSSITE
(PROMO 21-22)



**Sarah-Clémence
GUYADER,**
promo 2012

©CRÉDIT PHOTO : JULIEN MOTA

« La Licence Professionnelle Marketing, Communication, Vente en secteur alimentaire, après un BTS Communication, a été un excellent choix pour obtenir des **bases solides** dans plusieurs domaines : **marketing, communication et commerce** évidemment, mais également des **notions en qualité et sécurité alimentaire** qui me servent au quotidien pour avoir une vision à 360° et travailler facilement avec l'ensemble des équipes (production, qualité, recherche et développement...). La formation m'aura également appris à raisonner en **"mode projet"** et de manière très opérationnelle : des méthodes de travail indispensables que j'utilise au quotidien. J'ai, immédiatement après la licence, occupé un poste **d'assistante chef de produit** puis de **chef de produit** pendant 9 ans chez Mowi et depuis 1 an chez Marie Morin. Un poste très varié et passionnant qui me permet d'avoir des journées rythmées et différentes chaque jour. »

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Enseignants professionnels (**50% heures**)
- Enseignants chercheurs
- Matériels informatique, audiovisuel et logiciels récents

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

- Contrôle continu
- Mission en entreprise (note entreprise, écrit + oral)
- Sanction : diplôme de niveau 6 (Bac +3)

RNCP : 30 055

VERS QUELS MÉTIERS ?

Les diplômés occupent des **postes spécialisés** en

- **Marketing** : Assistant marketing, Assistant Chef de Produit...
 - **Communication** : Chargé de communication junior, Community manager, Chargé de projet web...
 - **Vente** : Chef de secteur GMS ou RHD, Conseiller commercial sédentaire, assistant e-commerce, assistant commercial, chargé de développement commercial...
- ou des **postes polyvalents** en Marketing, Communication et/ou Vente

ACCESSIBILITÉ

Les locaux de l'IUT sont conçus pour pouvoir recevoir des personnes à mobilité réduite.

D'INFOS



QUEL TYPE DE CONTRAT ?

Cette licence professionnelle peut être suivie sous deux types de contrats (choix à définir avec l'entreprise) en vue d'acquérir à la fois une qualification professionnelle et un diplôme reconnu par l'État et la profession.

contrat
d'apprentissage

contrat de
professionnalisation
pour +30 ans

Dans les deux cas, vous êtes salarié(e).

Formation accessible aux salariés et demandeurs d'emploi en reprise d'études et validation des acquis.

ENTREPRISES PARTENAIRES

Un grand panel d'entreprises d'accueil : **start-ups, PME, grandes entreprises** :

- de production, transformation, distribution, restauration alimentaires
- de services intégrant une composante food : événementiel, tourisme, communication, packaging...



CRÊPERIE DE
GUERLEDAN



Stalaven

Sysco
France

Le secteur alimentaire : une filière d'excellence, innovante et à la pointe des évolutions sociétales :

- qualité, santé, transparence, traçabilité, proximité...
- développement durable, éthique, fait-maison, végétal, bio, local...

Valorial
OSONS L'ALIMENT PLUS INTELLIGENT
ADHÉRENT 2022

Les compétences peuvent ensuite être valorisées dans d'autres secteurs

ACCOMPAGNEMENT POUR RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Coaching individualisé : projet professionnel, CV, lettre de motivation, entretien, ciblage des contacts
- Mise en relation avec les entreprises
- Job Dating...



UNIVERSITÉ DE
RENNES 1
SERVICE
FORMATION
CONTINUE
ET ALTERNANCE

CONTACTS :

Secrétariat Licence Professionnelle Techniques de Commercialisation
02 96 60 96 87 - 02 96 60 96 26
iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr
Responsable formation : Pascale Hermann Lassabe
pascale.hermann-lassabe@univ-rennes1.fr

SFCA : service formation continue alternance
02 96 60 96 28 ou 96 23
sfc-iutsb@univ-rennes1.fr