

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19957**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))*

MASTER : MASTER MANAGEMENT COMMERCIAL DES VINS ET SPIRITUEUX (Domaine : Droit, Economie, Gestion - Mention : Marketing et vente)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Bordeaux	Président de l'Université, Recteur chancelier des Universités

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312p Gestion des échanges commerciaux

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités suivantes :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing (tarifs, promotion, communication, gammes de produits, supports techniques...) d'une structure de vins et spiritueux selon des objectifs de rentabilité économique ;
- Définir et mettre en œuvre la stratégie d'achat d'une structure de vins et spiritueux selon des objectifs de rationalisation et de réduction des coûts ; Rechercher et sélectionner des produits et des fournisseurs selon cette stratégie et négocier les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité ;
- Organiser et suivre l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de la structure ; négocier et suivre les contrats grands comptes ; définir les conditions de vente avec les clients ; organiser ou réaliser la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client ; réaliser l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification...) et les intervenants externes (transporteurs...) de l'entreprise.

Le titulaire du diplôme a une connaissance approfondie :

- En droit (commercial, du commerce international, des transports...) ;
- De diverses techniques (commerciales, de merchandising, de planification, de management, d'audit...) ;
- En gestion (comptable et financière, de la chaîne logistique, de l'approvisionnement, des stocks...) ;
- Des circuits de distribution.

Il est capable de :

- Elaborer la stratégie commerciale d'une structure de vins et spiritueux et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir...) ; coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique ; suivre et analyser les données d'activité de la structure et proposer des axes d'évolution ;
- Réaliser une veille concurrentielle sur les vins et spiritueux (marché, prix, nouvelles tendances...) et analyser le marché des produits, les besoins des consommateurs et de la concurrence ; définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants ; établir les modalités de fabrication des produits selon les impératifs de production ; réaliser le plan marketing du produit ou de la gamme après élaboration du cahier des charges technique ; analyser les parts de marché, ventes, marges bénéficiaires du produit ou de la gamme et proposer des ajustements (opérations de promotion, alignement sur la concurrence...) ; concevoir le plan média de mise sur le marché du produit ou de la gamme et les supports de promotion (fiche technique, argumentaire de vente, catalogue...) ;
- Définir la stratégie d'achat (investissements, équipements, spécialisation...) d'une structure de vins et spiritueux ou participer à leur définition ; analyser le marché des fournisseurs et des produits de la filière ; élaborer ou faire évoluer les procédures de gestion des achats de la structure ; définir et suivre les objectifs de performance des achats, analyser les résultats et identifier des axes de progrès ; élaborer le cahier des charges type, contrat type, catalogue de référencement ; superviser la sélection des fournisseurs et attribuer les marchés ; négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs ; mettre en place les modalités de suivi des fournisseurs pour proposer des axes d'évolution ;
- Déterminer la stratégie de vente d'une structure de vins et spiritueux ; définir les procédures administratives de traitement des commandes de vins et spiritueux et en contrôler l'application ; analyser les supports de suivi d'activité et proposer des axes d'évolution ; contrôler les contrats de vente ; établir la planification de traitement des commandes ; organiser l'expédition des commandes ; informer les clients sur le traitement de sa commande ; réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects ; contrôler le suivi administratif de comptes clients (avoirs, escomptes, encours...) et superviser la gestion de portefeuilles (dossiers de financement, solvabilité...) ; traiter des dossiers particuliers (litiges...) ou transmettre au service concerné.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le titulaire du diplôme travaille dans la commercialisation du vin et des spiritueux dans les secteurs suivants :

- les entreprises de négoce,
- la grande distribution,
- le commerce spécialisé,
- les coopératives et les propriétés viti-vinicoles.

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- chef de produit,
- directeur ou responsable commercial,
- responsable zone export, responsable marketing,
- dirigeant d'entreprise,
- directeur de magasin spécialisé,
- responsable achat.

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1102 : Direction des achats

M1701 : Administration des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

M1707 : Stratégie commerciale

**Réglementation d'activités :**

Les métiers auxquels prépare ce diplôme ne sont pas des activités réglementées.

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

L'octroi du diplôme de Master « Management commercial des vins et spiritueux » s'effectue après une formation en 4 semestres. A l'Université Bordeaux, il est recommandé de suivre le Master 1 « Management commercial » (ou le Master 1 « Management » pour la Formation Continue) pour accéder au Master 2 « Management commercial des vins et spiritueux ». Néanmoins les candidatures sont ouvertes à toute personne titulaire d'un Master 1 en Sciences de gestion et management ou diplôme équivalent. Une sélection des candidats est effectuée sur dossiers et entretien à l'issue des deux premiers semestres par un jury composé, outre du responsable de la formation, d'enseignants ou de professionnels intervenant dans la formation.

**M1 PARCOURS « MANAGEMENT COMMERCIAL », RECOMMANDE EN FORMATION INITIALE**

**SEMESTRE 1**

UE 1 : Les fondamentaux du management I (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 95h)

UE 2 : La politique commerciale de l'entreprise (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 72h)

UE 3 : L'étudiant choisit une des trois options de spécialité (CREDITS : 2 - Volume horaire total : 20h)

Option 1 : Management commercial : stratégies d'achat

Option 2 : Management international : approche des marchés internationaux

Option 3 : Management commercial des vins et spiritueux : économie viti-vinicole

UE 4 : Synthèse (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 105h)

**SEMESTRE 2**

UE 5 : Les fondamentaux du management II (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 75h)

UE 6 : L'internationalisation de l'entreprise (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 72h)

UE 7 : L'étudiant choisit une des trois options de spécialité (CREDITS : 2 - Volume horaire total : 20h)

Option 1 : Management commercial : stratégie de distribution

Option 2 : Management international : environnement économique et commercial européen

Option 3 : Management commercial des vins et spiritueux : organisation de la filière viti-vinicole

UE 8 : Synthèse (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 75h)

UE 9 : Professionnalisation (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 20h)

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- contrôle continu pour les UE 3 et 7
- contrôle continu et contrôle terminal écrit pour les UE 1, 2, 4, 5 et 8
- contrôle terminal écrit pour les UE 6 et 9
- deux sessions d'examen pour le contrôle terminal

**Modalités de capitalisation et de compensation :**

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Le semestre 1 est validé si la moyenne des UE qui le composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20 ET si la moyenne de chacune des UE est égale ou supérieure à 7/20.

Le semestre 2 est acquis si :

- la somme des UE 5 à 8, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 120 points,
- la moyenne de chacune de ces UE est au moins égale à 7/20,
- la note de l'UE 9 est égale ou supérieure à 10/20.

L'année est validée lorsque chacun des 2 semestres qui la composent est acquis.

## M1 PARCOURS « MANAGEMENT », RECOMMANDE EN FORMATION CONTINUE

### SEMESTRE 1

UE 1 : Contexte organisationnel (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 49h)

UE 2 : Développement organisationnel (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 28h)

UE 3 : Fondamentaux de gestion (CREDITS : 15 - Volume horaire total : 70h)

### SEMESTRE 2

UE 4 : Techniques de gestion (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 56h)

UE 5 : Management général (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 28h)

UE 6 : Professionnalisation (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 21h)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu et contrôle terminal pour les UE 1, 2 et 4,
- contrôle terminal pour les UE 3, 5 et 6,
- un rapport de stage pratique pour l'UE 6,
- deux sessions d'examen pour le contrôle terminal.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Chaque semestre est validé lorsque chacune des UE qui le composent sont acquises. Il n'y a pas de compensation entre UE.

L'année est validée lorsque chacun des semestres est acquis.

## MASTER 2 « MANAGEMENT COMMERCIAL DES VINS ET SPIRITUEUX »

### SEMESTRE 1

UE 1-1 : Environnement économique et culturel des vins et spiritueux (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 100h)

UE 1-2 : Management stratégique dans la filière vins et spiritueux (CREDITS : 21 - Volume horaire total : 70h)

### SEMESTRE 2

UE 2-1 : Commercialisation du vin et des spiritueux (CREDITS : 16 - Volume horaire total : 110h)

UE 2-2 : Synthèse, compétences et professionnalisation (CREDITS : 14 - Volume horaire total : 60h)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu et contrôle terminal pour toutes les UE,
- deux sessions d'examen pour le contrôle terminal.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Chaque semestre est validé quand toutes les unités d'enseignement qui le composent sont acquises. Il n'y a pas de compensation entre UE.

L'année est validée lorsque chacun des 2 semestres qui la composent est acquis.

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
En contrat de professionnalisation	X		Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
Par candidature individuelle	X		Possible pour tout ou partie du diplôme par la VES. Même jury.
Par expérience dispositif VAE	X		Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril relatif au diplôme national de master

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 3 janvier 2012 relatif aux habilitations de l'Université Bordeaux IV à délivrer les diplômes nationaux

Décret n°2013-805 du 3 septembre 2013 portant création de l'Université de Bordeaux

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

<http://www.u-bordeaux.fr/formation/enquetes-et-statistiques>

##### Autres sources d'information :

[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO\\_112/master-1-management-commercial](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_112/master-1-management-commercial)

[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMANO\\_111/master-1-management](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMANO_111/master-1-management)

[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO\\_213/master-2-management-commercial-des-vins-et-spiritueux](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_213/master-2-management-commercial-des-vins-et-spiritueux)

[www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux](http://www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux)

[www.u-bordeaux.fr](http://www.u-bordeaux.fr)

[Université de Bordeaux](http://www.universite-bordeaux.fr)

##### Lieu(x) de certification :

Université de Bordeaux : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Gironde ( 33) [Bordeaux]

Pôle Universitaire de Sciences de Gestion (PUSG) de Bordeaux

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Pôle Universitaire de Sciences de Gestion (PUSG) de Bordeaux

##### Historique de la certification :

**Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501**