

Licence professionnelle Activités juridiques : métiers du droit privé

Composante
Droit et sciences sociales

Parcours proposés

Parcours Droit et commerce des vins et spiritueux

Présentation

Cette Licence professionnelle s'intéresse plus particulièrement aux vins et spiritueux et traite de problématiques complexes spécifiques aux eaux de vie, alcools et boissons spiritueuses d'origine viti-vinicole : distillerie, dégustation des vins destinés à la production d'eaux de vie, dégustation des eaux de vie, assemblage, vieillissement, contrôle des âges, affectation de récoltes, etc...

Elle est la seule en France à répondre aux besoins spécifiques de la production d'eau de vie et de cognac en traitant de la distillation et en associant des partenaires professionnels spécialisés dans ces productions.

Pour plus d'information merci de bien vouloir cliquer sur l'encadré du "**Parcours Droit et commerce des vins et spiritueux**"

Objectifs

La Licence professionnelle Activités juridiques - Métiers du droit privé - **Parcours Droit et commerce des vins et spiritueux** a pour objectifs d'accompagner les étudiants dans la mise en oeuvre de leurs projets personnels de formation professionnelle par la connaissance de l'environnement global de la filière des vins et spiritueux. Elle leur permet de situer ce projet dans son contexte local et international.

Savoir faire et compétences

- * **Savoir-être lié à la fonction dans l'entreprise**
 - * Être capable de s'intégrer dans une équipe
 - * Acquérir des capacités de travail en autonomie et en équipe
 - * Savoir prendre des décisions et être apte au management d'équipe
 - * Savoir communiquer oralement et textuellement en français et en anglais
 - * Savoir utiliser les NTIC (en particulier les bases de données professionnelles techniques et juridiques)
 - * Savoir rechercher, analyser, exploiter et transmettre l'information, en particulier, assurer la veille de l'entreprise
 - * Savoir mener à bien un projet, assurer le reporting de son activité
- * **Compétences liées au domaine technique**
 - * Comprendre le fonctionnement technico-économique d'une entreprise du secteur vitivinicole
 - * Avoir une véritable culture du produit vin et spiritueux

- * Être capable d'analyser son environnement
- * Être capable de positionner son entreprise dans son environnement (fournisseurs, clients, concurrence, environnement économique, juridique et social)
- * Avoir la vision du marché mondial des produits
- * Être apte à participer aux réflexions stratégiques de l'entreprise et à la construction de la stratégie marketing et commerciale
- * Connaître la réglementation associée au domaine vitivinicole (droit du travail, droit commercial, fiscalité et douanes, droit des appellations)
- * Être capable de maîtriser les coûts de production

Infos pratiques

En savoir plus

Candidater

<https://ecandidat.appli.univ-poitiers.fr/>

Programme

Organisation

La formation se déroule de septembre à juin. Les enseignements ont lieu sur le site agro-viticole de l'Oisellerie (16) - Campus agricole de la Charente.

Parcours Droit et commerce des vins
et spiritueux

Parcours Droit et commerce des vins et
spiritueux

UE1 Découvrir le secteur et les produits	15 crédits	138h	UE4 Négocier à l'international	3 crédits	
			Anglais technique		40h
Mise à niveau		54h	UE5 Projet Tuteuré	6 crédits	140h
Fondamentaux du droit		27h	Projet tuteuré		140h
Fondamentaux de la viticulture		27h	UE6 Stage	12 crédits	
Economie de filière		16h	Stage		
Géographie viticole		12h			
Méthodologie		3h			
Oenologie - Analyse sensorielle		14h			
Distillation		7h			
Logistique					
Connaissance de la filière spiritueux		6h			
Veille documentaire		6h			
UE2 Connaitre l'environnement juridique	12 crédits	91h			
Droit rural		20h			
Droit de l'environnement		6h			
OCM vitivinicole		2h			
Droit de la PAC		5h			
Droit commercial		16h			
Droit européen					
Droit des appellations		18h			
Droit de la consommation et répression des fraudes		3h			
Droit fiscal		6h			
Droit du travail		9h			
UE3 Développer la stratégie commerciale de l'entreprise	12 crédits	181h			
Marketing		27h			
Marketing stratégique		18h			
Marketing digital		9h			
Mercatique		28h			
Dimension stratégique-Achats		16h			
Etudes de marché		12h			
Management de l'innovation					
Management QSE		11h			
Management digital - E-commerce		14h			
Négociation		10h			
Vente directe - Oenotourisme		3h			
Vente à l'international					
Prospection internationale		32h			
Réseaux d'aide à l'exportation		6h			