

LICENCE PROFESSIONNELLE

MARKETING ET LOGISTIQUE AGRO-ALIMENTAIRE

Organisation de la formation LP MALOA

- Formation commerciale en 1 an adaptée aux spécificités du marketing agro-alimentaire et à la commercialisation des produits alimentaires, permettant d'obtenir un diplôme universitaire de niveau II (bac+3)
- Formation réalisée en alternance sur 12 mois **OU** en formation initiale (12 mois également, dont 12 semaines de stage minimum)
- 450 heures de formation, dispensées à l'IUT d'Annecy (13 semaines) et à l'ENILV La Roche sur Foron (2 semaines)
- Évaluation en contrôle continu

Contenu de la formation LP MALOA & compétences associées

Pôles de formation

Compétences associées

| | |
|---|---|
| <p>COMMERCIALISATION 268 h</p> | <p>Connaître les fondements du marketing agroalimentaire Maîtriser les enjeux de la distribution et du merchandising dans l'agroalimentaire Savoir mettre en place et coordonner une action commerciale Mener une négociation, réaliser une vente Gérer une équipe Savoir réaliser des études marketing pour décider des actions à mener Savoir évoluer dans un environnement commercial international</p> |
| <p>LOGISTIQUE 64h</p> | <p>Maîtriser les problématiques de la logistique et du transport agroalimentaire Savoir contribuer à la mise en place ou à l'amélioration de solutions de logistique et de gestion des coûts</p> |
| <p>TECHNOLOGIE ET FILIÈRE AGRO-ALIMENTAIRE 115h</p> | <p>Appréhender la notion de Qualité Connaître les enjeux sanitaires de la microbiologie Connaître les principales technologies de l'agroalimentaire Maîtriser le vocabulaire technique en français comme en anglais</p> |
| <p>MISE A NIVEAU (PREMIÈRE QUINZAINE)</p> | <p>Acquérir ou renforcer les bases dans les disciplines suivantes : marketing, droit, micro-économie, statistiques, comptabilité, microbiologie, technologie alimentaire</p> |
| <p>PROJET PROFESSIONNEL</p> | <p>Réaliser une mission d'étude professionnelle Formuler une proposition d'étude Analyser les résultats d'une étude Développer la capacité d'analyse et l'esprit critique, ainsi que la capacité d'adaptation, le réalisme et la prise d'initiative</p> |
| <p>ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE</p> | <p>Animer et développer un secteur géographique ou un canal de distribution Participer activement à la conception et à la mise en place du plan marketing, à la négociation en centrale et à la rédaction de cahiers des charges Optimiser des processus logistiques, production, qualité... Optimiser le merchandising, la rotation des stocks ou le taux de casse Analyser un marché, le potentiel de développement de nouveaux produits...</p> |

Modules de formation

UE 0 MISE A NIVEAU 36 h

Marketing de base
Droit
Micro-Economie
Statistiques
Comptabilité
Microbiologie
Technologie alimentaire

UE 1 TECHNOLOGIE & FILIÈRE AGRO-ALIMENTAIRE 115 h

Technologies alimentaires
Anglais technique
Qualité, évaluation sensorielle

7 crédits ECTS

UE 2 COMMERCIALISATION 268 h

Vente, négociation, animation commerciale
Management
Etudes de marché, comportements alimentaires
Marketing agroalimentaire
Commerce International
Anglais Commercial
Distribution, Merchandising

17 crédits ECTS

UE 3 LOGISTIQUE 64 h

Gestion des coûts
Transport & Logistique

6 crédits ECTS

UE 4 PROJET TUTORÉ

Projet Tutoré
Rapport d'étude
Soutenance du rapport

15 crédits ECTS

UE 5 STAGE/ ACTIVITÉ PROFESIONNELLE

Activité en entreprise
Professionalisme

15 crédits ECTS

Reconnaissance de la formation et du diplôme

- Le Diplôme de Licence Professionnelle « Marketing et Logistique Agro-Alimentaire » (LP MALOA) est un diplôme de niveau II (bac+3) reconnu par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.
- Il est reconnu au niveau européen et correspond à 60 crédits ECTS.
- La formation est inscrite au RNCP.