

# US413R - Action commerciale

## Présentation

### Prérequis

Cette US est spécifique de la licence professionnelle Industries des céréales.

**En formation initiale par la voie de l'apprentissage et de l'alternance :** cette formation s'adresse en premier lieu à des titulaires d'un BTS (en particulier du BTSA Sciences et Technologies des aliments Spécialité Produits Céréaliers actuellement préparé à l'Enilia-Ensmic de Surgères et au CFA Quétigny de Plombières-lès-Dijon), d'un DUT, d'une L2, ou d'un autre diplôme scientifique ou technique homologué de niveau III, voire d'un diplôme de Technicien supérieur de laboratoire en Chimie alimentation santé environnement du Cnam (RNCP niveau III).

Puisqu'il s'agit d'une formation par l'apprentissage et en alternance, l'auditeur doit être pourvu d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise support du secteur industriel concerné.

Les candidats sont sélectionnés de la manière suivante : admissibilité après étude des dossiers de candidature et/ou entretien, puis admission après obtention d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

**En formation continue :** aux techniciens supérieurs des industries céréalières en activité ou en reconversion, afin de leur permettre de valider (possibilité de VAE et VAP dans le cadre de la procédure en vigueur au Cnam) et compléter leurs connaissances acquises dans leurs activités professionnelles, et d'obtenir la reconnaissance d'un diplôme national. Chaque unité spécifique (US) a une durée de 40, 60 ou 80 heures (4, 6 ou 8 ECTS), découpable en 2, 3 ou 4 modules de 20 heures.

**En VAE,** les modalités de mise en œuvre au Cnam sont organisées en 5 étapes :

- information par les enseignants / conseillers VAE ou d'orientation et en accès public ouvert (application DIVA) ;
- approfondissement de la demande afin de vérifier la pertinence d'une demande de VAE ou bien de réorienter le candidat vers d'autres réponses plus adéquates ;
- confirmation de la demande de VAE et constitution d'un dossier avec accompagnement via l'application DIVA ;
- dépôt officiel du dossier et enclenchement de la procédure de validation ;
- décision de validation (soit la demande est acceptée dans son intégralité, soit elle est refusée, soit le jury en accepte une partie).

## Objectifs pédagogiques

Connaitre les fondamentaux de l'économie céréalière et le marché céréalier, mener de A à Z une action de terrain combinant toutes les variables mercatiques : politiques de produit, de prix, de distribution et de communication.

Mettre en pratique les outils de communication en situation concrète en privilégiant les comportements d'écoute active, le rôle du vendeur comme force de proposition vers une solution, la recherche d'un véritable échange " gagnant-gagnant ".

## Compétences

Savoir sélectionner les outils et réaliser des choix devant des problèmes concrets d'entreprises des industries céréalières, proposer une démarche mercatique. Acquérir un savoir-être, mettre en pratique une relation " gagnant-gagnant " entre le vendeur et le client.

## Programme

### Contenu

🌟 Valide le 18-01-2019

**Code : US413R**

4 crédits

**Responsabilité nationale :**  
EPN07 - Industries, chimie,  
pharma et agroalimentaires /  
Sylvie DAVIDOU

**Contact national :**

Industries agro-alimentaires  
2D1P10, 4-2-05, 292 rue St  
Martin  
75003 Paris

[industries-des-cereales@wanadoo.fr](mailto:industries-des-cereales@wanadoo.fr)

**Cours** : production mondiale des céréales, pays exportateurs et importateurs, OMC et politiques nationales agricoles, le marché des céréales, la filière céréalière et les intervenants, droit Commercial. Étude de cas, rapport de marché, analyse technique.  
Retour d'expérience : la fonction de commercial en meunerie.

**ED** : développement personnel : connaissance de soi, travail en équipe, efficacité de la communication ; prospection : fichier, publipostage, prospection téléphonique, stratégie d'approche commerciale ; négociation commerciale : préparation de la vente, prise de contact, découverte du client, argumentation, traitement des objections, conclusion de la vente.

## Modalités de validation

- Contrôle continu
- Examen final

## Description des modalités de validation

Examen /éventuellement exercice noté et note de participation

## Bibliographie

---

<b>Titre</b>	<b>Auteur(s)</b>
Cours et ED	G. Renaud, C. Matt, L. Porte, L. Dornon, B. Audouin

---