



Deviens un expert
**des Vins et
Spiritueux**

DE BAC À BAC+5

BEAUNE

BORDEAUX

LYON

PARIS

INSEEC.COM





Edito

Marie-Charlotte Marion
Responsable Campus de Beaune



Avec une croissance de 5 % du marché mondial du vin entre 2000 et 2021 et une prévision de croissance supérieure à 10 % pour le marché des spiritueux d'ici à 2027, le secteur est marqué par la premiumisation de la consommation et une extension du marché à de nouvelles régions de consommation.

Historiquement l'un des premiers pays producteurs de vins au monde, la France est aussi leader incontestable des exportations.

3

Dans ce contexte la filière vins et spiritueux, qui représente plus de 3,5 millions d'emplois dans le monde, recrute des professionnels du marketing capables de maîtriser les nombreuses réglementations et des commerciaux rompus aux négociations internationales. Formés au « wine business », ces futurs acteurs trouveront leur place chez des importateurs, distributeurs, acteurs de la grande distribution, négociants ou domaines viticoles.

S'appuyant depuis plus de 20 ans sur son réseau de diplômés et d'intervenants experts, et forte de ses relations très étroites avec les grands acteurs de l'industrie du vin et des spiritueux, l'INSEEC Wine & Spirits développe ses programmes Bachelor et MBA autour de trois axes de performance : professionnel, international et technique.

Tous les programmes de l'INSEEC Wine & Spirits permettent d'acquérir la dimension internationale impérative pour s'insérer dans un secteur en pleine mutation, confronté à la nouvelle donne de la concurrence mondiale et de la digitalisation, avec un essor sans précédent de la vente en ligne.

Ainsi l'INSEEC Wine & Spirits, au travers de ses programmes Bac à Bac+5, forme les futurs managers d'un secteur économique ultra dynamique et constitue un maillage de plus 4 000 Alumni répartis dans le monde, travaillant pour des multinationales comme pour des entreprises familiales, cadres supérieurs ou gérants d'entreprises.

Rejoignez l'INSEEC Wine & Spirits et devenez les leaders de demain d'un secteur toujours en développement.



Nos campus,
*implantés dans les berceaux
de la production et
de la consommation
de vin en France.*

Bordeaux

Plus vaste vignoble d'Appellation d'Origine Protégée de France avec ses 140 000 producteurs et 300 maisons de vins, Bordeaux est aussi une ville classée au patrimoine Mondial de l'UNESCO, connue pour sa vie étudiante animée et sa Cité du vin.

Les quais de la Garonne, bordés de restaurants, de bars et d'espaces de loisirs, abritent aujourd'hui les locaux de l'INSEEC. Situé dans les Hangars 16, 17, 18 et 19, le campus offre un environnement d'études exceptionnel et moderne en plein cœur de Bordeaux.

Beaune

Capitale des vins de Bourgogne et ville d'Art avec son Hôtel Dieu et ses remparts du XV^{ème} siècle, Beaune est située au cœur des Climats inscrits sur la liste du patrimoine mondial de l'UNESCO depuis juillet 2015.

Entre Auxerre et Mâcon, la Bourgogne viticole produit plus de 100 AOC parmi les plus prestigieuses au monde, façonnées par les vignerons et négociants éleveurs d'un terroir riche et varié. La Bourgogne fait partie des régions viticoles les plus importantes du pays. Installé au cœur de la ville de Beaune, le campus de l'INSEEC accueille les étudiants dans un cadre rénové et convivial.





Paris

Premier centre de consommation et de distribution des Vins et Spiritueux en Europe, Paris est aussi le siège de toutes les instances professionnelles de ces filières, à une heure de la Champagne.

Le campus INSEEC Wine & Spirits se situe dans le 10^{ème} arrondissement de la capitale au cœur de l'activité économique et culturelle, dans un cadre propice à l'épanouissement des étudiants.

Sur le campus et à proximité immédiate, les étudiants bénéficient de toutes les facilités pour suivre leurs études dans les meilleures conditions : cafétéria, salles de cours disponibles sur de larges créneaux horaires pour travailler, salles informatiques, bibliothèque en ligne, extranet pour la recherche de stages ou pour les supports de cours...

Lyon

Capitale mondiale de la gastronomie, Lyon inaugurera en 2023 sa Cité Internationale de la Gastronomie. Réputée pour ses bouchons, ses grandes tables étoilées et la convivialité de ses marchés, Lyon est située au carrefour de 2 grands vignobles français : le Beaujolais et les Côtes du Rhône. La ville est inscrite au patrimoine Mondial de l'Humanité par l'UNESCO.

Installé dans l'ancien immeuble industriel mythique de Citroën, dont le projet architectural de rénovation fait référence, le campus est situé à deux pas de Bellecour et des quais du Rhône.

Le site propose un cadre de vie étudiante exceptionnel, 100 % vert avec de très vastes espaces de travail et de convivialité, un incubateur d'entreprises et des lieux associatifs.



Un secteur *en constante évolution*

Après de nombreuses années à voyager dans les 4 continents pour commercialiser du vin français, espagnol, géorgien, chilien parmi d'autres pays, j'ai appris que les métiers du management ou du marketing du vin nécessitent une formation complète, de haut niveau, incluant plusieurs domaines d'expertise : la dégustation, le marketing, le droit, la finance, le management, sans oublier des notions de viticulture et d'œnologie.

Dans un marché de plus en plus compétitif, marqué par une production et une consommation mondialisées, l'ancrage de nouveaux circuits de distribution avec la vente en ligne qui représente 10 % des ventes mondiales de vin en valeur, la premiumisation des achats de vins et spiritueux et la croissance régulière du marché des vins bio, les professionnels doivent faire face à ces révolutions et s'adapter aux nouveaux modes de consommation.

C'est ce que l'INSEEC Wine & Spirits propose à ses élèves de Bachelor et MBA,, avec le seul but de former les meilleurs professionnels du vin, parfaitement adaptés aux besoins de la filière. En 2014 j'ai eu l'opportunité de rejoindre l'équipe de formateurs de l'INSEEC Wine & Spirits. Cela a été une des meilleures décisions de ma carrière !

En effet, je prends grand plaisir à partager mon expérience du terrain, enseigner les techniques que j'applique au quotidien et mettre en relation les élèves avec des professionnels de la filière qui sont à la recherche des meilleurs éléments pour développer leur implantation commerciale en France et dans le monde.

Daniel Menacho

Consultant-formateur

Fondateur et DG de DMB CONSULTING

Directeur de programme MBA 2 « Marketing et Management du Vin » à l'INSEEC Bordeaux

Formateur-référent en Audit Marketing et Business planning à Bordeaux Sciences Agro

Les 3 dimensions *de la vente de vin*

LA VENTE EN B TO B

1

Un réseau de distribution est composé d'un grand nombre d'acteurs, intervenant parfois successivement : courtiers, importateurs, grossistes, groupement de distributeurs, détaillant final... Le professionnel de la vente de vins en B to B est ainsi un fin connaisseur de la géographie des terroirs viticoles et de la dégustation, mais il maîtrise également les codes de la négociation commerciale et du marketing qui lui permettront de construire un réseau de distribution en adéquation avec le positionnement de ses produits. Dans un contexte international, il doit maîtriser l'usage de la langue anglaise.

L'ADAPTATION DE L'OFFRE EN RETAIL

2

Il s'agit de la vente en direct chez un caviste, dans un caveau de dégustation, sur les salons de particuliers, en restauration, bar à vins ou encore sur Internet. Communément appelé sommelier, le vendeur doit maîtriser tous les codes de la dégustation, l'art du service du vin, connaître la géographie viti-vinicole mondiale et maîtriser les termes techniques de la dégustation ainsi que les arômes du vin. Il doit aussi être en capacité de faire vivre à son client une expérience unique afin de satisfaire ses attentes, d'enrichir sa connaissance et de générer de la fidélisation. Enfin, il sait gérer un stock et établir une carte des vins ou un tarif.

7

L'EXPÉRIENCE OENOTOURISTIQUE

3

Elle regroupe toutes les activités de tourisme vitivinicole ou œnologique permettant de découvrir les terroirs viticoles, les lieux de production, les techniques de dégustation ou les métiers de la vigne et du vin. Secteur en forte croissance dans le monde entier, les acteurs de l'œnotourisme doivent sans cesse innover pour proposer une offre attractive et dynamique qui s'étend de la gastronomie, au bien-être, en passant par les activités sportives et de loisirs, les découvertes historiques ou culturelles. Un professionnel de l'œnotourisme doit maîtriser la stratégie de gestion de projet, les techniques de communication et le marketing digital ainsi que la relation clientèle. C'est aussi un bon dégustateur capable d'animer des dégustations.



Le parcours au sein du **Bachelor de l'INSEEC**

Les 3 années du programme alternent temps d'acquisition de concepts et temps de mise en pratique.



Chaque année est validée par l'obtention de 60 crédits ECTS. La progression dans le cursus Bachelor se réalise en validant les semestres les uns après les autres soit 180 crédits ECTS acquis à la fin des 3 années du programme. L'évaluation d'acquisition des connaissances des étudiants se fait à travers des contrôles continus suivis de partiels et d'évaluations finales à la fin de chaque semestre.

Notre pédagogie associe la maîtrise des fondamentaux dans les domaines-clés du monde de l'entreprise, une immersion assurée par des intervenants professionnels, une expérience en entreprise dès la 1^{ère} année et un véritable accompagnement personnalisé.

Au fil des années, la spécialisation est progressive, afin de faire de l'apprenant un véritable professionnel du secteur.

EN PREMIÈRE ANNÉE

INITIATION & FONDAMENTAUX

La 1^{ère} année vous permet de situer l'entreprise dans son environnement institutionnel, juridique et économique. Cette année est dédiée à l'introduction des fondamentaux : apprentissage de la culture de l'entreprise, de la gestion et du commerce. 20 % des cours sont spécialisés en fonction du parcours choisi.

EN DEUXIÈME ANNÉE

MÉTHODES & APPROFONDISSEMENTS DES FONDAMENTAUX

La 2^{ème} année est dévolue à la consolidation des fondamentaux et à l'acquisition de méthodes pour savoir piloter et organiser : avènement du management d'équipe et de projets. 30 % des cours sont spécialisés en fonction du parcours choisi.

EN TROISIÈME ANNÉE

SPÉCIALISATION & PROFESSIONNALISATION

La 3^{ème} année est un cursus d'approfondissement qui vous permet de confirmer une spécialisation et de renforcer vos acquis sur les fondamentaux. La 3^{ème} année peut être réalisée en alternance.

LA RENTRÉE DÉCALÉE DE FÉVRIER

Vous souhaitez vous réorienter ? Ne perdez pas une année !

Vous pouvez intégrer nos programmes en première et en troisième année en rentrée décalée en février pour un cursus intensif. Modalités de candidature identiques aux rentrées de septembre, sessions d'admissions jusqu'en février.

Bachelor

en 3^{ème} année

À l'issue de la 3^{ème} année, les étudiants obtiendront un diplôme de niveau Bac+3 qui leur ouvrira les portes du monde professionnel et qui leur permettra d'être tout de suite opérationnels à la prise de poste en entreprise.

L'INSEEC Bachelor délivre un Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP sous le code n°36294.

RESPONSABLE DES ACTIVITÉS
COMMERCIALES EN VINS ET SPIRITUEUX

En fonction des campus, plusieurs modules complémentaires sont proposés :

- **DISTRIBUTION / EXPORT**
Beaune, Bordeaux, Lyon, Paris
- **SOMMELLERIE / GASTRONOMIE**
Beaune, Bordeaux
- **ŒNOTOURISME**
Beaune, Bordeaux

Accessibles après un Bac+2, ces programmes d'une année en alternance (stage, apprentissage ou professionnalisation) offrent aux étudiants la possibilité d'une véritable immersion en entreprise.

Calendrier

du programme

- **RENTRÉE EN SEPTEMBRE**
3 jours de cours / 2 jours en entreprise - 6 mois
Temps plein en entreprise - 5 à 6 mois
- **RENTRÉE EN FÉVRIER**
Possible selon les campus. 3 jours / 2 jours en entreprise - 5 mois
Stage ou temps plein en entreprise - 3 mois

Les enseignements sont assurés par des experts et des professionnels appartenant au monde de l'entreprise.

UN TRONC COMMUN À TOUTES LES SPÉCIALISATIONS
COMME SOCLE DE COMPÉTENCES

- Séminaire de rentrée • Gestion budgétaire • Techniques de négociation • Business English
- Stratégie d'entreprise • Outils de reporting • Perfectionnement Excel • Développement personnel
- Langue vivante • Gestion de projet • Conférences métiers • Mémoire de pratique professionnelle.

Bachelor Vins & Spiritueux

Distribution/Export

Le Bachelor Responsable des Activités Commerciales en Vins et Spiritueux - Distribution/Export a pour objectif de former des professionnels de la filière.

Les enseignements sont assurés par des experts et des intervenants appartenant au monde de l'entreprise.

Ce programme d'une année en alternance donne les bases nécessaires en gestion, marketing, vente et management liées aux spécificités du secteur vitivinicole. Il permet également d'aborder les techniques d'exportation, les marchés d'export ainsi que les circuits de distribution.

25 % DES COURS SONT DISPENSÉS EN ANGLAIS.

10

LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Les réseaux de distribution
- Communication digitale
- International marketing
- Stratégies vins et spiritueux
- Procédures export et logistique
- Techniques de négociation dans un contexte international
- Panorama de vignobles français
- Panorama of world vineyards
- Viticulture et œnologie
- L'univers des spiritueux



LE PROGRAMME PERMET D'ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES SUIVANTES

- Étudier un marché
- Prospecter de nouveaux clients en France et à l'étranger
- Fidéliser les clients
- Établir une stratégie commerciale
- Développer les outils d'aide à la vente
- Vendre sur les salons professionnels
- Établir les procédures à l'exportation des vins

LES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS DU PROGRAMME

- Commercial B to B
- Chargé de communication
- Chef de produit marketing
- Courtier
- Chargé de l'administration des ventes



11



EXEMPLES DE STAGES ET D'ALTERNANCES AU SEIN DE LA SPÉCIALITÉ

- Assistant en documentation export,
HILLEBRAND
- Assistant marketing et communication,
MAISON ALBERT BICHOT
- Conseiller en vins,
GROUPE BOISSET
- Assistant chef de rayon,
GROUPE AUCHAN
- Assistant commercial,
DOMAINE LIGER BELAIR

Bachelor Vins & Spiritueux

Sommellerie/Gastronomie

Le sommelier, spécialiste de la vente au client final a un rôle essentiel dans l'animation d'un point de vente : cave, restauration, bar, hôtel, qu'il soit dans des lieux tendances ou haut de gamme.

Sa fonction est plurielle : expert, conseiller, vendeur et gestionnaire.

Le Bachelor Responsable des Activités Commerciales en Vins et Spiritueux - Sommellerie/Gastronomie repose sur 3 piliers : la sommellerie, la gastronomie et les services liés à ce métier.

25 % DES COURS SONT DISPENSÉS EN ANGLAIS.

12

LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Management
- Communication digitale
- Pratique de la sommellerie
- Carte des vins et spiritueux
- Panorama des spiritueux
- Ateliers pratiques
(accords mets-vins, mixologie...)
- Luxury experience
- Panorama des vignobles français
- Panorama of world vineyards
- Viticulture et œnologie



LE PROGRAMME PERMET D'ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES SUIVANTES

- Animer un point de vente
- Conseiller le client
- Gérer un stock
- Déguster les vins et maîtriser les techniques d'élaboration
- Établir une carte des vins
- Négocier avec les fournisseurs
- Construire une relation client durable : expérience client
- Manager une équipe

LES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS DU PROGRAMME

- Sommelier
- Caviste
- Responsable portefeuille Vins & Spiritueux
- Conseiller en vin
- Responsable Retail



13



EXEMPLES DE STAGES ET D'ALTERNANCES AU SEIN DE LA SPÉCIALITÉ

- Vendeur Cave,
LES CAVES NYSA
- Assistant sommelier,
L'OISEAU DES VIGNES
- Vendeur boutique,
REGNARD
- Caviste,
HYPERBOISSONS

Bachelor Vins & Spiritueux

Œnotourisme

Le Bachelor Responsable des Activités Commerciales en Vins et Spiritueux - Œnotourisme a pour objectif de former les étudiants aux enjeux et réalités de l'œnotourisme en France et à l'international, secteur dynamique et en pleine mutation. Le développement de l'activité œnotourisme est un enjeu stratégique pour les régions viticoles.

Il s'appuie sur 4 piliers : les fondamentaux du business, la maîtrise des outils marketing et de communication, la connaissance de l'environnement vitivinicole en relation avec le marché du tourisme mondial, la création d'offres œnotouristiques originales ancrées dans un environnement digital.

14

LES ENSEIGNEMENTS SONT ASSURÉS PAR DES PROFESSIONNELS DES FILIÈRES VITICOLES ET TOURISTIQUES ET 25% SONT DISPENSÉS EN ANGLAIS.

LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Fondamentaux de l'œnotourisme
- Acteurs de l'œnotourisme
- Communication de l'événementiel
- Project management
- Internet et réseaux sociaux
- Marketing digital
- Experience in wine and tourism
- Panorama des vignoble français
- Panorama of world vineyards
- Viticulture et œnologie



LE PROGRAMME PERMET D'ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES SUIVANTES

- Connaître l'environnement œnotouristique international
- Participer à l'élaboration d'une stratégie de développement œnotouristique
- Développer l'offre de services et d'activités œnotouristiques
- Déguster les vins et maîtriser le processus d'élaboration
- Accueillir le client, définir son besoin et le conseiller
- Mettre en place une stratégie digitale et interactive

LES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS DU PROGRAMME

- Chargé de projets œnotouristiques (domaine, négoce, cave coopérative...)
- Responsable hospitalité
- Chargé de la promotion et du développement territorial
- Organisateur de séjours œnotouristiques



15



EXEMPLES DE STAGES ET D'ALTERNANCES AU SEIN DE LA SPÉCIALITÉ

- Assistant communication, CLOS DE VOUGEOT
- Assistant œnotourisme, A&A DEVILLARD
- Assistant vendeur visite, LADoucETTE
- Chargé de projet œnotourisme, COMMANDERIE DE PEYRASSOL
- Conseiller en séjour, OFFICE DE TOURISME DE BEAUNE

Les programmes MSc & MBA

L'INSEEC MSc&MBA délivre un Titre RNCP de niveau 7 reconnu par l'Etat enregistré sous le numéro 34806 au RNCP.

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Cinq formations sont proposées :

- **MBA 1 MARKETING & MANAGEMENT DES VINS & SPIRITUEUX** (50 % anglais)
Bordeaux, Lyon, Paris
- **MBA 1 WINE & SPIRITS** (100 % anglais)
Bordeaux
- **MBA 2 MARKETING ET MANAGEMENT DU VIN**
Bordeaux, Lyon
- **MBA 2 WINE MARKETING & MANAGEMENT**
Bordeaux, Paris (rentrée 2024)
- **MBA 2 SPIRITS MARKETING & MANAGEMENT**
Bordeaux

Calendrier du programme

Accessibles après un bac+3 ou bac+4, ces formations sont proposées en alternance ou en initial, en français/anglais ou full English. Elles offrent la possibilité aux étudiants de valider un BAC+5 tout en renforçant leur expérience en entreprise et leur employabilité.

• 3 JOURS / 2 JOURS

OU

• 1 SEMAINE ÉCOLE / 3 SEMAINES ENTREPRISE

Rentrée Septembre ou Février (selon les campus).



MBA 1

Wine & Spirits

50% FRANÇAIS / 50% ANGLAIS – 100% ANGLAIS

Depuis presque 20 ans, le MBA 1 Wine & Spirits vise à développer les aptitudes analytiques et de synthèse des apprenants, dans le secteur du vin et des spiritueux. Le programme propose également de consolider leurs aptitudes relationnelles (au travers de travaux de groupes), leur force de conviction (par la préparation de présentations orales), ainsi que leur capacité d'organisation et de gestion de projets.

Les compétences visées s'organisent autour de deux axes.

- Le premier axe vise à acquérir des compétences stratégiques dans le champ du management du vin et des spiritueux (savoir réaliser un diagnostic, élaborer une stratégie marketing et fixer des objectifs/priorités d'action en tenant compte des spécificités du secteur).
- Le second axe de compétences porte sur la mise en œuvre et le pilotage de la stratégie marketing et commerciale dans une entreprise du secteur du vin et des spiritueux. Il s'agira d'accompagner les apprenants vers l'acquisition des compétences suivantes : savoir proposer un nouveau produit/une nouvelle offre et élaborer une stratégie marketing de lancement cohérente avec les spécificités du secteur, savoir piloter des actions commerciales sur un nouveau marché et savoir élaborer un plan d'actions marketing/commercial, dans le cadre d'un développement à l'international.

18

DES ENSEIGNEMENTS DE TRONC COMMUN

- International negotiation
- Accounting in the wine business
- Company strategy and business plan
- Business English
- Langue vivante étrangère 2



LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Wine knowledge & business approach
- Purchasing & supply chain management logistics
- Distribution networks & channels
- Marketing appliqué aux Vins et Spiritueux
- Communication & social media strategy
- Foreign markets
- Introduction au monde des Spiritueux
- International Trade in the Wine & Spirits Industry
- Wine & Spirits focus markets
- Management de marque appliqué aux V&S
- Dégustations & œnologie

Tout au long de l'année, les étudiants sont sollicités pour participer à des conférences animées par des professionnels du secteur et des dégustations.

Un tutorat individuel et collectif est mis en place afin d'accompagner chaque étudiant dans la rédaction de son Rapport d'Expérience Professionnelle qu'il soutiendra devant un jury en fin d'année.



EN DEUXIÈME ANNÉE DE MBA,
LES ÉTUDIANTS PEUVENT
POURUIVRE EN :

- MBA MARKETING
ET MANAGEMENT DES VINS
- MBA SPIRITS MARKETING
AND MANAGEMENT
- MBA WINE MARKETING
AND MANAGEMENT

MBA 2

Marketing & Management du Vin

50% FRANÇAIS / 50% ANGLAIS – 100% ANGLAIS

Ce MBA accueille des étudiants de différents parcours (université, école de commerce) mais aussi des professionnels de l'industrie du vin ou de la viticulture. Le réseau des intervenants professionnels et des Alumni offre la possibilité de faire travailler les étudiants sur de nombreux cas au plus près de la réalité du terrain.

La France est un des pays leader dans la production, consommation et exportation du vin. L'objectif de ce programme est de donner aux étudiants des compétences managériales et techniques pour les former aux emplois de managers de demain dans le secteur du vin.

20

LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Communication, Event and PR
- Consumer behaviour applied to wine
- E-commerce et stratégie digitale
- Equilibres et marchés mondiaux du vin
- Financement et décisions d'investissement
- Branding Design
- Management & marketing strategies for wine companies
- Marketing & lancement de nouvelles marques
- Sourcing & purchasing applied to wines
- Stratégie de Distribution des Vins et Spiritueux en GMS
- Stratégies de distribution des marchés historiques
- Stratégies de négociation avancées
- Wine Tasting & Oenology
- Wine Tourism & Legal matters



Tout au long de l'année, les étudiants sont sollicités pour participer à des conférences animées par des professionnels du secteur et des dégustations.

Un tutorat individuel et collectif est mis en place afin d'accompagner chaque étudiant dans la rédaction de son Mémoire de Recherche Appliquée qu'il soutiendra devant un jury en fin de parcours.

LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES DANS CE PROGRAMME

- Définition de la stratégie marketing et proposition d'une offre innovante
- Définir et mettre en œuvre le plan développement commercial
- Piloter et mettre en œuvre les actions de communication et de marketing digital
- Gérer une équipe marketing et commerciale
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie marketing et de management dans le secteur vitivinicole



21



LES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS DU PROGRAMME

- Chef de secteur ou responsable de zone export
- Responsable marketing / communication
- Gérant d'une cave
- Responsable des achats
- Responsable export
- Créateur d'entreprise
- Négociant
- Brand Ambassador

MBA 2

Spirits Marketing and Management

100% ANGLAIS

Le MBA Spirits de l'INSEEC s'adresse aux étudiants qui souhaitent développer leurs compétences théoriques et pratiques dans le secteur des spiritueux.

La France est le pays le plus reconnu au monde pour la production d'eaux-de-vie / brandy de haute qualité. Bordeaux a toujours tenu une place importante dans le monde pour la commercialisation des vins et spiritueux. Bordeaux se situe entre deux régions phares pour les spiritueux en France - d'une part, la Gascogne, l'une des plus anciennes régions spiritueuses de France avec plus de 700 ans d'expérience dans la production d'Armagnac et, d'autre part, le Cognac mondialement réputé pour son spiritueux du même nom sans oublier sa forte production de spiritueux haut de gamme de vodkas, gins ou encore vermouth. La région s'appelle maintenant Spirits Valley.

22

LES COURS DE SPÉCIALISATION

- Finance and law regulation
- Entrepreneurship
- Brand building, innovation and product launch
- Procurement, Supply chain and CSR
- Consumer behavior & Brand Essence wheel
- Heritage spirits per category
- Spirits distribution and e-commerce
- Events, communication, PR
- Rum knowledge
- In-depth Whisky understanding
- Sake & Beer focus
- Spirits Challenge
- Spirits retail and hospitality
- Label Design & Profesional Softwares
- Mixology



Tout au long de l'année, les étudiants sont sollicités pour participer à des conférences animées par des professionnels du secteur et des dégustations.

Un tutorat individuel et collectif est mis en place afin d'accompagner chaque étudiant dans la rédaction de son Mémoire de Recherche Appliquée qu'il soutiendra devant un jury en fin de parcours.

LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES DANS CE PROGRAMME

- Définition de la stratégie marketing et proposition d'une offre innovante
- Définir et mettre en œuvre le plan développement commercial
- Piloter et mettre en œuvre les actions de communication et de marketing digital
- Gérer une équipe marketing et commerciale
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie marketing et de management dans le secteur des spiritueux



23



À L'ISSUE DE LA FORMATION, LES EMPLOIS VISÉS SONT :

- Brand Ambassador / Brand Manager
- Business manager
- Spirits consultant
- Export area manager
- Acheteur en Spiritueux
- Directeur d'une distillerie
- Responsable communication et marketing pour une marque de Spiritueux

« Paroles d'Alumni

Jérémy de Magalhaes

Diplômé d'un Bachelor Vins & Spiritueux

**RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCE,
CHAMPAGNE BERNARD LONCLAS.**



J'ai fait partie de la promo 2021/2022 du Bachelor Responsable des Activités Commerciales en Vins et Spiritueux, option distribution/export. Aujourd'hui je suis responsable commercial France pour le **Champagne Bernard Lonclas**. J'avais décidé d'intégrer l'INSEEC afin de reprendre mes études à la suite d'une année d'expérience d'entrepreneuriat dans le secteur viticole. A l'heure actuelle j'ai la charge de la commercialisation France, c'est-à-dire la prospection France, la gestion des agents, des grands comptes et la participation aux salons. J'ai trouvé ce poste pendant mon alternance en tant que chef de secteur pour une Maison de Champagne, et ai commencé 5 jours après la fin de mon contrat. Ce qui fait la différence, c'est l'alternance et la professionnalisation des enseignements. Ce que je retiens de mon parcours INSEEC, ce sont des cours interactifs basés sur l'échange qui facilitent l'adaptation au monde du travail. La vraie valeur du cursus INSEEC c'est la motivation des intervenants qui partagent leur savoir-faire et leur savoir-être. Si je recommande l'INSEEC ? Les yeux fermés, we are INSEEC !

Anita Berger

Diplômée d'un Bachelor Oenotourisme

**CHARGÉE D'OENOTOURISME ET RESPONSABLE
COMMERCIALE, CHÂTEAU DE JULIÉNAS**



Après des études dans le commerce international et plusieurs années d'expérience en transport routier international, ma vie professionnelle n'avait plus de sens.

En cherchant à me réinventer, j'ai cherché un métier dans lequel je pourrais combiner mes compétences sociales avec mon amour du vin.

C'est à ce moment-là que j'ai découvert l'œnotourisme. Il ne manquait plus que l'étincelle qui allait mettre le feu aux poudres : INSEEC Wine & Spirits à Beaune.

Pendant la formation les intervenants ainsi que les viticulteurs participant aux projets m'ont transmis leur savoir-faire et leur enthousiasme. Grâce aux professionnels que j'ai rencontrés lors de mes stages et au cours des dégustations, j'ai élargi mes connaissances et ai commencé à établir mon propre réseau dans le secteur vitivinicole.

Aujourd'hui, Chargée d'œnotourisme et Responsable commerciale du Château de Julié纳斯 dans la région du Beaujolais, c'est à mon tour de faire vivre des expériences inoubliables et de partager ma passion avec les amateurs de vin.

Julia Huet-Vaïsse

Étudiante en MBA Marketing et Management du Vin

Après avoir effectué un Bachelor en vins et spiritueux à Avignon, j'ai souhaité intégrer ce Master à l'INSEEC car il jouit d'une renommée internationale auprès des professionnels du secteur des vins et spiritueux. J'ai choisi de poursuivre mon alternance au sein de la société Millésime 86, où j'effectue des missions liées aux relations commerciales (fournisseurs, clients) et au marketing (infos promos, publicités, etc.).

Les intervenants, tous expérimentés et aux profils variés, nous apportent des connaissances pratiques directement applicables dans notre quotidien professionnel. J'ai aussi pu renforcer ma compréhension des problématiques stratégiques du secteur et découvrir les nouveaux enjeux des décennies à venir. Depuis 2 ans, j'enrichis également mon réseau professionnel grâce aux conférences, visites d'entreprises et dégustations auxquelles j'ai pu participer.

Certains intervenants sont d'ailleurs issus de la même formation et leur parcours nous éclaire sur notre futur professionnel. Après avoir obtenu mon diplôme, je projette d'effectuer un VIE avant de rechercher un poste de Responsable Export ou Commerciale.



Lucas Chopin

Diplômé d'un MBA Spirits Marketing and Management

**JAMESON BRAND AMBASSADOR,
SOCIÉTÉ PERNOD RICARD.**

Bordelais d'origine je me suis orienté vers le Bachelor vins et spiritueux de l'INSEEC après un BTS en commerce international. J'ai ensuite intégré le MBA « Spirits marketing and management » à Bordeaux. Cette formation m'a permis de rencontrer de nombreux professionnels et d'échanger avec eux sur des sujets variés et passionnants ! Cela permet de clarifier et réorienter efficacement sa vision sur les enjeux actuels mais aussi futurs du monde des spiritueux. De plus, la formation peut s'effectuer en alternance, ce que je recommande fortement car cela représente un réel avantage pour l'entrée dans la vie active.

Des dégustations sont organisées régulièrement pendant la formation : whiskey, rhum, cognac, armagnac, gin, saké... ainsi que des voyages en France et à l'étranger. Notre promotion s'est rendue à Dublin en Irlande pour observer le fonctionnement des distilleries de whiskey pendant quelques jours, ainsi qu'en Armagnac pour des visites et dégustations.

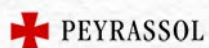
Quelques mois avant la fin de la formation, j'ai eu l'opportunité d'être embauché en tant qu'ambassadeur pour les whiskeys Jameson, propriété de la société Pernod Ricard.



Ils recrutent
nos étudiants



de Ladoucette





Le Wine About

*Une association pour explorer
le monde du vin et des spiritueux*

Le Wine About est l'association d'œnologie, créée en 2010 et présente dans les écoles de l'INSEEC Wine & Spirits. Chaque année elle accueille près de 300 adhérents réunis autour d'une même passion : les vins et spiritueux.

Au programme : découverte de cépages rares, initiation aux vins du nouveau monde, dégustations à l'aveugle, ateliers mixologie, tasting grands crus classés.. Mais aussi rencontres/conférences avec Andréas Larsson, meilleur Sommelier du monde, Michel Bettane, critique reconnu et auteur du célèbre guide éponyme, Jacques Dupont, journaliste dans le vin et écrivain engagé, Bernard Magrez, propriétaire de plus de 40 châteaux dans le monde...

Autant d'occasions pour nos étudiants d'assouvir leur soif de découverte et approfondir leur réseau.

Sans oublier l'incontournable « **Wine Family** » qui permet à tous les étudiants de présenter et faire goûter à leurs camarades les produits développés par leur famille.



Andréas Larsson



Michel Bettane



Jacques Dupont



Bernard Magrez

Admissions

Programmes

WWW.INSEEC.COM

COMMENT INTÉGRER NOS PROGRAMMES

EN BACHELOR

- **Admission en 1^{ère} année :**
être titulaire du Baccalauréat
- **Admission en 2^{ème} année :**
être titulaire d'un diplôme niveau Bac +1 (60 ECTS)
- **Admission en 3^{ème} année :**
être titulaire d'un diplôme niveau Bac +2 (120 ECTS)

FRAIS DE CANDIDATURE : 70 €

EN MSC & MBA

Diplômés français ou étrangers, de préférence du secteur des vins et spiritueux, provenant d'écoles de commerce, de l'université ou d'écoles d'ingénieurs et pouvant attester :

- **En MSc ou MBA 1 :** niveau Bac +3 ou équivalent soit 180 crédits ECTS ou un titre RNCP de niveau 6
- **En MSc2 ou MBA :** niveau Bac +4 ou équivalent soit 240 crédits ECTS

FRAIS DE CANDIDATURE : 80 €

Le dépôt des dossiers de candidature s'effectue en ligne uniquement (www.inseec.com).

Si votre dossier répond à nos critères d'admissibilité, vous serez invité(e) à passer un entretien de sélection avec un jury de professionnels. Des sessions de sélections sont organisées toute l'année sur nos campus, en présentiel ou en distanciel.

RETROUVEZ SUR NOTRE SITE
LES TARIFS DE NOS PROGRAMMES



BACHELOR



MSC & MBA



OMNES EDUCATION EN CHIFFRES

40 000 ÉTUDIANTS
DONT **15 000** ALTERNANTS

6 000 ÉTUDIANTS
INTERNATIONAUX

2 000 CADRES EN
FORMATION CONTINUE

13 ÉCOLES

19 CAMPUS, **16** VILLES :
Abidjan, Barcelone, Beaune, Bordeaux,
Chambéry, Genève, Lausanne, Londres,
Lyon, Madrid, Monaco, Munich, Paris,
San Francisco, Séville, Valence.

180 000 ALUMNI

100 NATIONALITÉS

10 000 ENTREPRISES
PARTENAIRES

350 PROFESSEURS
3 000 EXPERTS



OMNES EDUCATION

UN GROUPE AU SERVICE DES ÉTUDIANTS ET DE LEUR RÉUSSITE

OMNES Education est l'un des premiers opérateurs privé d'enseignement supérieur européen. Il est le seul groupe à offrir une gamme qui s'étend aux principaux domaines de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche : Communication, Création, Ingénierie, Management et Sciences Politiques.

Au sein de ce puissant réseau de 13 écoles, toutes situées dans des villes au rayonnement international, le groupe OMNES Education a pour ambition de faire de l'expérience étudiante, un moment mémorable avec un apprentissage au-delà des murs qui explore tous les possibles grâce à un corps professoral hautement qualifié et des professionnels reconnus.

Ses écoles offrent à ses étudiants une expérience pédagogique différenciante avec un objectif clair : développer leur employabilité.

Sa démarche, inclusive par essence, s'affirme engagée dans les territoires de ses campus nationaux et internationaux, dans la formation initiale mais aussi tout au long de la vie et dans un développement responsable. Construire la réussite de ses étudiants signifie pour OMNES Education de les rendre conscients et soucieux des enjeux sociaux et environnementaux mais surtout de les armer de savoirs et de compétences pour agir dans le cadre de leur avenir.

Les valeurs du groupe OMNES Education s'articulent autour de l'agilité, l'innovation, la transformation et une mission sociétale assumée.

omneseducation.com



DES CAMPUS
DANS DES VILLES D'EXCEPTION

CAMPUS DE BEAUNE

admissions.inseecbachelor.beaune@inseec.com

Tél +33 (0)3 80 24 94 44

CAMPUS DE BORDEAUX

admissions.inseecbachelor.bordeaux@inseec.com

Tél +33 (0)5 56 01 74 20

admissions.mba.bordeaux@inseec.com

Tél +33 (0)5 56 01 31 24

CAMPUS DE LYON

admissions.inseecbachelor.lyon@inseec.com

Tél +33 (0)4 78 29 77 64

admissions.mba.lyon@inseec.com

Tél +33 (0)4 78 27 90 75

CAMPUS DE PARIS

admissions.inseecbachelor.paris@inseec.com

Tél +33 (0)1 40 71 25 49

admissions.mba.paris@inseec.com

Tél +33 (0)1 40 40 24 80

INSEEC.COM