

CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION COMMERCIALISATION DES VINS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel, à travers des cours théoriques, des études de cas et des mises en situation, dans le cadre d'une pédagogie active
- Pratique : dégustation en concours, simulation de vente, accords mets-vins...
- Interventions de professionnels et visites d'entreprises (domaines, caves...)
- Participation à des événements

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Entretien de motivation et test de positionnement préalable.

Inscription tout au long de l'année, jusqu'au démarrage de l'action.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme de niveau IV, du Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire. Le diplôme est délivré selon la modalité des unités capitalisables. Pour être admis, le candidat doit obtenir les 4 unités capitalisables de la formation.

UC1 : Être capable de présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

UC 2 : Être capable d'utiliser les techniques de vente et de négociation

UC 3 : Être capable d'assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

UC 4 : Être capable de présenter les différents types de vins

Le bénéfice d'une UC acquise est de 5 ans.

QUAND ?

Du 7 octobre 2024 au 10 juin 2025.

560 heures en centre et 525 heures en entreprise

OBJECTIFS

Le certificat vise à former des futurs professionnels de la vente du vin.

- Acquérir les connaissances, compétences et savoir-faire nécessaires à l'exercice du métier de commercial en vins
- Connaître les techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins
- Optimiser la relation client-fournisseur pour conclure la vente
- Organiser et gérer son activité de commercialisation
- Participer à la stratégie commerciale de l'entreprise

CONTENU

- Connaissance des différents composants du vin
- Connaissance des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins
- Mise en œuvre des moyens sur le terrain pour atteindre les objectifs commerciaux
- Optimisation de la relation client-fournisseur pour conclure la vente
- Organisation/gestion de l'activité de commercialisation
- Participation à la stratégie commerciale de l'entreprise

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Caviste
- Exploitant viticole : commercialisation des produits, prospection commerciale, œnotourisme...
- Agent commercial
- Chef de rayon liquide, grossiste, négociant en vins

FINANCEMENT

- Programme Visa Métiers de la Région Pays de la Loire
- Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- CPF ou CPF de Transition Professionnelle
- Plan de Formation de l'Entreprise
- Autofinancement possible (*étudié en fonction de chaque situation*)

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion

PRÉREQUIS

Être demandeur d'emploi ou salarié en reconversion / Être titulaire d'un diplôme des diplômes suivants : BTS viticulture-oenologie, BAC PRO Conduite et gestion de l'entreprise vitivinicole, BPA viticulture ou un diplôme en rapport avec les diplômes précédents. / Ou posséder un diplôme ou titre de niveau 4 sans rapport avec les diplômes précédents et satisfaire aux évaluations de pré-requis. / Ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle et satisfaire aux évaluations de pré-requis

ACCESSIBILITÉ

Notre établissement est accessible au public en situation de handicap.

Une contrainte particulière ? Un besoin d'aménagement ? N'hésitez pas à nous consulter.

PASSERELLES ET ÉQUIVALENCES

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38853/>