

# 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 16 octobre 2023 au 10 juin 2024.**

560 heures en centre et 525 heures en entreprise

## OBJECTIFS

*Le certificat de spécialisation 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

## 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 : BTSA 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. Accompagnement adapté en formation, en lien avec notre service à besoins particuliers.

## PASSERELLES ET ÉQUIVALENCES

Voir la fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2272/>