

# 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

*Épreuves orales de mise en situation professionnelle pour chacune des UC.  
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 ?

**De début octobre à début juin**

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

## MÉTIERS / DÉBOUCHÉS

- Caviste
- Chargé de commercialisation, prospection commerciale, œnotourisme, sur exploitation
- Agent commercial
- Chef de rayon liquide, grossiste, négociant en vins
- Animateur commercial

## TARIF

Minimum 2900€ (tarif pour une UC) - maximum 9324€ selon conditions de financement (région, apprentissage, CPF...)

## 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

Aucune correspondance vers d'autres certifications RNCP.

## RNCP

Titre enregistré au RNCP 38853, de niveau 4. Délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire. Enregistré le 01/01/2024.  
Fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38853/>