



**FORMATION  
pour ADULTES**



EPLEFPA  
de AMBOISE - CHAMBRAY-LES-TOURS  
LPA de AMBOISE  
Unité de Formation continue  
46 avenue Emile Gounin - BP 239  
37402 AMBOISE Cedex  
Tél. : 02.47.23.35.50  
Fax : 02.47.23.35.64

Contact :  
N° direct Formations pour Adultes :  
Tél. : 02.47.23.35.61  
Fax : 02.47.23.35.68  
formation-pro-continue.amboise@educagri.fr

Site Internet : [www.epl-amboisechambray.fr](http://www.epl-amboisechambray.fr)

# Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins

*du 09 octobre 2018 au 10 mai 2019*

## • PUBLIC

- Salariés en CDD ou CDI
- Demandeurs d'emploi
- Exploitants ou conjoints

## • DÉBOUCHÉS

- Salarié viticole en charge du suivi de la commercialisation des produits de l'exploitation
- Animateur commercial d'une entreprise viticole (prospection commerciale, présentation des produits ...)
- Représentant qui assure la commercialisation des vins pour une ou plusieurs entreprises - autonome, il organise son travail selon les objectifs fixés préalablement

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre – Val de Loire et par l'Union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Social Européen - Initiative pour l'Emploi des Jeunes (FSE-IEJ)



L'Europe en région Centre-Val de Loire, une chance pour tous.

## CONDITIONS D'ACCES ET OBJECTIFS DE LA FORMATION

### Conditions d'accès :

A l'entrée en formation, les stagiaires devront être âgés de 18 ans ou plus :

- **ET** être titulaire soit :
  - d'un BAC pro Vigne et Vin
  - d'un BTA Viticulture - Œnologie
  - d'un BTSA Viticulture - Œnologie
- **OU** être titulaire d'un baccalauréat et justifier de 3 années d'activités à temps plein
- Avoir un projet professionnel correspondant aux objectifs de la formation

### Objectifs de la formation :

- Savoir établir une politique commerciale cohérente pour une exploitation viticole dans la région Val de Loire
- Maîtriser les techniques de vente du vin en vue d'une activité commerciale salariée ou indépendante

## PRESENTATION DE LA FORMATION

- La formation se déroule sur 7 mois de mi-octobre à début mai et alterne entre :
  - **des périodes de formation en centre** : 600 heures soit 79 jours
  - **des périodes de stage pratique en entreprise** : 420 h soit 60 jours
- Le CS Commercialisation des Vins se compose de 4 **Unités Capitalisables** (UC) indépendantes :
  - UC 1** : Etre capable de présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise
  - UC 2** : Etre capable d'utiliser les techniques de vente et de négociation
  - UC 3** : Etre capable d'assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation
  - UC 4** : Etre capable de présenter les différents types de vins
- **Contenu de la formation :**
  - I. **Etude de marché France et Val de Loire**
    - ✓ Local, régional, national, export
    - ✓ Segmentation du marché
    - ✓ Analyse de la consommation

- ✓ Analyse des risques et des opportunités

## II. **L'entreprise commerciale**

- ✓ Choisir sa politique commerciale
- ✓ Les structures juridiques : SARL, GIE, ...

## III. **Le marketing et la commercialisation du vin**

- ✓ Le packaging et son impact
- ✓ Définition des gammes
- ✓ La politique de prix et calculs de coûts
- ✓ Les différents types de communication : outils d'aide à la vente, publicité, Internet, courriers commerciaux, ...
- ✓ Les différentes actions de communication (foire, salon, prospection, relation presse, guide, concours, ...)
- ✓ Etablir une politique de communication en fonction de son entreprise

## IV. **Les circuits de distribution**

- ✓ Choisir sa stratégie de distribution
- ✓ Comment aborder et démarcher les différents circuits de distribution

## V. **Les différents acteurs de la démarche commerciale**

- ✓ Les structures administratives, d'aide à la commercialisation, ...
- ✓ Les différents statuts commerciaux et leur fonction (VRP, agents, courtiers...)

## VI. **Aspects juridiques et outils de vente**

- ✓ Les réglementations : la communication, la distribution, les documents commerciaux, le packaging
- ✓ Les contraintes de production (vigne et vin) liées à la réglementation
- ✓ Le caveau de vente et le stand
- ✓ La diversification de l'offre : oenotourisme
- ✓ Internet : le blog (création et vente en ligne, ...), les réseaux sociaux
- ✓ Le fichier client

## VII. **La négociation et la vente**

- ✓ Savoir négocier un marché et ses conditions
- ✓ Utiliser les supports de vente (bons de commande, de livraison, factures, relances, documents d'accompagnement, ...)
- ✓ Gérer ses ventes en fonction des stocks, des prévisionnels, ...
- ✓ Gérer les expéditions

## VIII. L'export

- ✓ Anglais commercial et technique
- ✓ Les acteurs de l'international, les salons, financement et garanties, le prix de vente export, ...

## IX. Les différents types de vins

- ✓ La production en France et dans le monde : cépages, appellations, vinifications particulières, ...
- ✓ Savoir décrire un vin par la dégustation, accompagner un client dans la dégustation
- ✓ L'harmonie mets et vins
- ✓ Identification des défauts

### ***Et réalisation de projets commerciaux en groupe***

## EVALUATION

Les candidats doivent valider chacune des 4 **Unités Capitalisables** évaluées en **contrôle continu** pour obtenir le diplôme.

Chaque UC obtenue est valable pour une période de 5 ans.

## FINANCEMENT

### ➤ **Frais de formation**

La prise en charge des frais de formation dépend de la situation du candidat à l'entrée en formation :

- Demander d'emploi : *Conseil Régional*
- Salarié en activité (CDI ou en fin de CDD) :  
Organisme de Fonds d'Assurance Formation dans le cadre d'un Congé Individuel de Formation (CIF). : Fongecif, Fafsea, ...
- Exploitant ou conjoint : *VIVEA*

*Pour les stagiaires indépendants, prendre contact avec le Centre de Formation*

### ➤ **Rémunération**

La rémunération dépend également de la situation du candidat à l'entrée en formation :

- Demander d'emploi :  
Pôle Emploi  
Conseil Régional (DOCAPOST)
- Salarié en activité (CDI ou en fin de CDD) :  
Organisme de Fonds d'Assurance Formation (Fongecif, Fafsea, ...)

**Le financement de la formation (frais de formation et rémunération) sera étudié au cas par cas avec les organismes compétents en fonction des différents critères d'attribution.**