



**FORMATION
pour ADULTES**



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION



Id.DD 0015911

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

Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins

du 14 octobre 2019 au 13 mai 2020

• 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.