



## Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins

### Objectifs de la formation

Formation pour Adultes

Savoir établir une politique commerciale cohérente pour une exploitation viticole.

Maîtriser les techniques de vente du vin d'une activité commerciale salariée ou indépendante.

Durée de la formation : **Du 14 octobre 2019 au 13 mai 2020** (16 semaines en formation en centre et 12 semaines en stage en entreprise.

#### Public

Salariés en CDD ou en 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

#### Conditions d'admission

- Avoir 18 ans révolus
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV ou d'un BTA Viticulture Œnologie ou d'un BTSA Viticulture ou sur décision de la DRAAF d'un niveau équivalent
- OU Etre titulaire d'un baccalauréat et justifier de 3 années d'activités à temps plein
- Avoir un projet professionnel correspondant aux objectifs de la formation

#### Frais de formation

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

· *Demandeur d'emploi* : Conseil Régional

· *Salarié en activité (CDI ou en fin de CDD)* : CPF Projet de Transition Professionnelle - FONGECIF

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

#### Rémunération

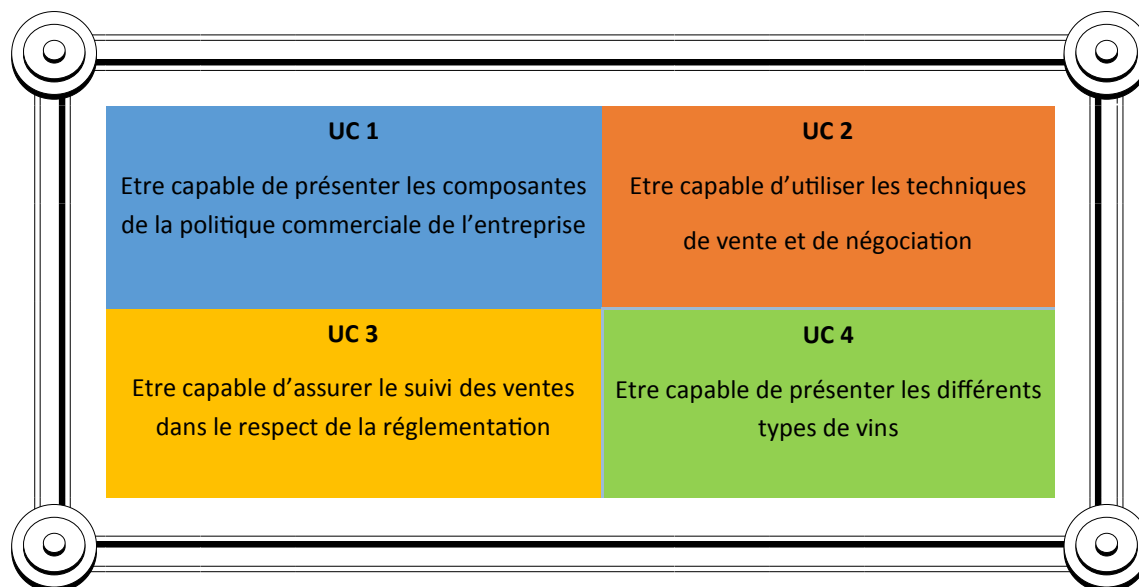
Le financement de la formation (frais de formation et rémunération) sera étudié au cas par cas avec les organismes compétents en fonction des différents critères d'attribution.

## Présentation 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 15 semaines
- **des périodes de stage pratique en entreprise** : 420 heures soit 12 semaines

Le CS Commercialisation des Vins se compose de 4 Unités Capitalisables (UC) indépendantes



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

Chaque Unité Capitalisable obtenue est valable pour une période de 5 ans.

## Contenu de la formation

Blocs de compétences professionnelles	Contenu
UC 1 - Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise <i>150 h*</i>	Etude de marché en France et en Val de Loire L'entreprise commerciale - structures juridiques Marketing et commercialisation du vin
UC 2 - Utiliser les techniques de vente et de négociation <i>150h*</i>	Circuits de distribution Acteurs de la démarche commerciale Négociation et vente (gestion des expéditions)
UC 3 - Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation <i>80h*</i>	Aspect juridique et outils de vente Export (acteurs de l'international, financement et garantie, prix vente) Anglais commercial et technique
UC 4 - Présenter les différents types de vins <i>220h*</i>	Production en France et dans le monde : cépages, appellations, vinifications particulières Savoir décrire un vin par une dégustation, identification des défauts L'harmonie mets et vins

### Contact

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 61—Fax 02 47 23 35 68

Courriel : [formation-pro-continue.amboise@educagri.fr](mailto:formation-pro-continue.amboise@educagri.fr) / Site : [www.epl-amboisechambray.fr](http://www.epl-amboisechambray.fr)