

## Titre de niveau 4 – Formation Professionnelle Continue Certificat de spécialisation « Commercialisation des Vins »

R.N.C.P. 2272

**Du 04 octobre 2021 au 26 avril 2022 au Lycée Professionnel Agricole d'Amboise**



**Lieu de réalisation :** U.F.C. à Amboise

**Intervenant(e)s :** Des formateurs(trices) qualifié(e)s et des professionnel(le)s du secteur viticole.

**Durée et alternance :**

**966 heures soit 7 mois d'octobre à avril.**

❖ **Formation en centre : 595 h (dont 35 h RAN)**

❖ **Stage pratique en entreprise : 371 h**

**Tarifs :**

- 13 €/h par stagiaire (hors appels d'offres et marchés).

- Réduction de 35% pour les individuels ne bénéficiant pas d'aides au financement.

**Inscription :** Tout au long de l'année, jusqu'au démarrage de la formation.

**Conditions d'inscription :** Avoir 18 ans et avoir un projet correspondant aux objectifs de la formation.

**Modalités de sélection :** Entretien d'explicitation pour la validation du projet professionnel.

**Modalités d'adaptation du parcours :** Après sélection, un entretien de positionnement et des tests sont réalisés afin d'établir le Plan Individuel de Formation.



A la demande, la référente handicap étudie chaque situation pour adapter le parcours de l'apprenant.

**Contact : Karine ROUMANEIX,**  
**Coordinatrice Formation**

### Objectifs de la formation :

- Former des salarié(e)s ou responsables d'exploitation capables d'assurer la commercialisation des vins.
- Savoir établir une politique commerciale cohérente pour une exploitation viticole.
- Maîtriser les techniques de vente du vin d'une activité commerciale salariée ou indépendante.

**Public ciblé :** Salarié(e) en CDD ou en CDI ; Demandeur d'emploi ; Viticulteur(trice) ou conjoint(e).

**Prérequis :** Pour accéder à la formation « **C.S. Commercialisation des Vins** », le (la) candidat(e) doit être titulaire d'un des diplômes suivants de niveau IV :

- B.T.A. « Viticulture-Cœnologie »,
- B.T.S.A. « Viticulture »,
- Ou justifier de 3 années d'activité professionnelle à temps plein.

Pour les autres situations, une décision dérogatoire à l'entrée en formation peut être accordée par la D.R.A.A.F. sous certaines conditions (*étude au cas par cas*).

**Conditions d'environnement du métier :** Travail soumis à la saisonnalité, peut inclure des charges lourdes.

**Voies de formation préparant au métier :** Apprentissage ; Formation professionnelle continue ; Validation des acquis de l'expérience (V.A.E.).

**Financement et frais pédagogiques :** La prise en charge du financement et des frais pédagogiques dépend de la situation du candidat à l'entrée en formation (*étude au cas par cas*).

**Rémunération :** La rémunération sera étudiée au cas par cas avec les organismes compétents en fonction des différents critères d'attribution.

**Modalités pédagogiques :** En présentiel, à travers des cours théoriques en salle, des études de cas concrets et des mises en situation (visites d'entreprises, dégustations techniques). Accès à un centre de documentation et d'information, un centre de ressources et des salles informatiques.

### Débouchés :

- ✓ Salarié(e) viticole en charge du suivi de la commercialisation des produits de l'exploitation,
- ✓ Animateur-trice commercial(e) d'une entreprise viticole (prospection commerciale, présentation des produits),
- ✓ Caviste,
- ✓ Représentant(e) multicartes qui assure la commercialisation des vins pour une ou plusieurs entreprises.

2019-2020	Taux de réussite	Taux d'insertion	Taux de satisfaction	Taux d'abandon
BPA TVV	71%	57%	87%	0%
BAC PRO CGEVV	93%	67%	94%	0%
CQP OQEV	100%	100%	100%	33%
CS COMMERCE	90%	64%	85%	17%
CS VITI BIO	89%	80%	96%	0%

« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre – Val de Loire et de :

- L'Union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Social Européen et l'Initiative pour l'Emploi des Jeunes
- L'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »



**Contenus principaux de la formation :**

Bloc de compétences professionnelles	Contenus
<b>UC 1 :</b> <b>Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise</b>	S'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde.
	Présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise.
	Déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise.
<b>UC 2 :</b> <b>Utiliser les techniques de vente et de négociation</b>	Réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects.
	Préparer l'entretien de vente et/ou de négociation.
	Mener un entretien de vente et/ou de négociation.
<b>UC 3 :</b> <b>Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation</b>	Gérer les stocks.
	Gérer les expéditions et les règlements.
	Gérer le point de vente.
<b>UC 4 :</b> <b>Présenter les différents types de vins</b>	Localiser les zones de production.
	Décrire le mode d'élaboration de certains types de vins.
	Identifier les caractéristiques du vin par une dégustation.

**Dispositif d'évaluation :**

Les candidat(e)s sont évalué(e)s en unités capitalisables (U.C.) au cours de la formation sur l'acquisition de compétences professionnelles. Chaque U.C. peut s'obtenir séparément sans durée limite de validité et constitue un bloc de compétences. Pour obtenir le diplôme « **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** », le (la) candidat(e) doit avoir validé chacune des 4 unités capitalisables (cf. tableau ci-dessus). Les évaluations consistent en l'explicitation de situations professionnelles selon la note de service DGER/SDPFE/2016-31 du 15 janvier 2016.

**Principales activités du métier visées :**

Le (la) titulaire du **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** est capable de réaliser les activités suivantes :

- Il-elle connaît l'ensemble des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins.
- Il-elle met en œuvre tous les moyens sur le terrain pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise et principalement optimise la relation client-fournisseur pour conclure la vente.
- Il-elle organise et gère son activité de commercialisation et rend compte régulièrement éventuellement à sa hiérarchie.
- Il-elle participe, à son niveau, à la stratégie commerciale de l'entreprise.

Etablissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole d'Amboise-Chambray-Lès-Tours



Lycée Professionnel Agricole d'Amboise - **Unité de Formation Continue**

46 avenue Emile Gounin - BP 239 - 37402 Amboise Cedex Tél : 02 47 23 35 61 (ligne directe) - 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)