

CERTIFICAT DE SPECIALISATION - COMMERCIALISATION DES VINS

Présentation

Cette formation, agréée, conventionnée par la Région Picardie, par l'Office du Tourisme de Château-Thierry, par l'Agence de Développement et de Réservation Touristiques de l'Aisne débouche sur un Certificat de Spécialisation "Commercialisation des Vins" de Niveau IV reconnue par le Ministère de l'Agriculture.

Objectifs

- Former des professionnels à la fonction Commerciale, à la réception de touristes, à la dégustation et à la vente de vins.
- Acquérir une **connaissance approfondie des techniques de ventes** et de **Négociation Commerciale**.
- Former des professionnels à la "**Culture du Vin**", à l'orientation et au conseil de clients dans le choix de vins, les accords avec les mets...

Diplôme

Certificat de Spécialisation "**Commercialisation des Vins**"

Déroulement

Cette action se déroule en alternance : 560 heures au centre de formation et 280 heures minimum en entreprise. Elle est composée au total de 4 Unités Capitalisables (UC) nécessaires à l'obtention du Certificat mais reste accessible à la carte, et vous pouvez donc vous inscrire à une ou plusieurs Unités Capitalisables. Vous conservez alors la validité de ces dernières pendant un maximum de 5 années.

Public concerné

Cette formation s'adresse en particulier :

- aux récoltants manipulant confrontés aux exigences des marchés internationaux et de la concurrence,
- aux salariés d'entreprises confrontés à la vente, à l'accueil de touristes
- aux personnes désirant s'orienter dans ce secteur, qui possèdent un **niveau de connaissances générales et techniques** satisfaisant, ou titulaires :
 - ✓ d'un BAC Professionnel "Vigne & Vin"
 - ✓ d'un Brevet de Technicien Agricole "Viticulture-Œnologie"
 - ✓ d'un diplôme d'un niveau équivalent ou supérieur, de spécialité voisine avec de l'expérience professionnelle d'un an et plus.

Débouchés

- Producteur commercialisant ses vins,
- Vendeur-Caviste,
- V.R.P., Agent Commercial, de négoce, de coopérative,...
- Responsable rayon ou conseillers vendeurs en Grandes Surfaces.
- Agences de voyage et tours opérateurs
- Office de Tourisme
- Sommeliers de grands restaurants

Mode de recrutement

Sur dossier et entretien de motivation, niveau ou expérience minimum, avec tests d'admission possibles.

Le Certificat comprend :

- **560 heures de formation** réparties d'octobre 2015 à avril 2016 avec une alternance en stage par semaine entière.

- **4 Unités Capitalisables** :

UC1 Connaissance du Marché des Vins et du Tourisme en France et dans le Monde / Mercatique et circuits de distribution appliqués aux vins / Export.

UC2 Communication / Techniques de vente et de Négociation Commerciale / Anglais / Labels : Vignobles et Découvertes - La Grande Tablée.

UC3 Informatique / Logistique / Marchandisage / Gestion Commerciale.

UC4 Les Viticultures Biologiques, Durables... / Vinifications / Géographie et histoire des vignobles / Dégustation des vins / Accords avec les mets.

Contenu complémentaire :

De nombreuses interventions et visites professionnelles sont programmées, organisées par le CFPPA, à l'initiative des formateurs, des stagiaires avec les partenariats de l'Office du Tourisme, du Comité Départemental du Tourisme...

Des mises en situation en négociation commerciale, en anglais sont réalisées via des jeux de rôle avec des professionnels.

Cette formation est complétée par des actions commerciales concrètes permettant aux stagiaires de mettre en application les notions acquises.

De nombreux vins sont dégustés et commentés avec le vocabulaire approprié par nos sommeliers.

* La présence aux cours est obligatoire pour se présenter aux évaluations dans de bonnes conditions et pour respecter la disponibilité des intervenants professionnels.

- **Stage en entreprise : 280 heures**

Ce stage d'une durée de 280 heures minimum (soit 40 journées de stage à réaliser en alternance par semaine entière) doit permettre au stagiaire de découvrir une entreprise, une activité commerciale, la structure et l'organisation commerciale liées au secteur Viti-Vinicole et au tourisme.

Ce stage a également pour objectif de confronter le stagiaire aux réalités de l'entreprise, de mettre en application les notions commerciales et les connaissances des vins enseignées au centre.

Avant le stage :

Le stagiaire est tenu de trouver une entreprise d'accueil dont la nature et le statut peuvent être très diversifiés :

- | | |
|-------------------------------|---------------------------|
| - Producteur de vins | - Restaurateur |
| - Coopérative | - Importateur |
| - Négociant en vins | - Office du Tourisme |
| - Cave à vins / Epicerie Fine | - Grande Distribution ... |

A l'issue de ce stage :

Le stagiaire remettra un rapport de stage qui présentera l'entreprise dans son environnement, un compte-rendu de toutes ses activités et développera un thème de mission de stage.