



CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION COMMERCIALISATION DES VINS

> FORMATION

- Diplôme de niveau IV
- 1 an de formation (70 jours de formation répartis de septembre à juin)
- Alternance entre CFA et entreprise
- Public mixte apprentis et stagiaires de la formation continue
- Certificat de spécialisation évalué en Unités Capitalisables (UC)
- Toutes les UC doivent être validées pour obtenir le diplôme.

> POUR QUI ?

Futurs salariés ou exploitants qui désirent étoffer leurs compétences en commercialisation, ventes au caveau, exportation.

> CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un diplôme de la formation agricole, option vigne et vin au minimum de niveau IV (Bac Pro Vigne et Vin, BP REA ou BTS Viticulture-œnologie). Pour les autres diplômes, l'inscription peut-être possible après dérogation (nous contacter).
- Signer un contrat d'apprentissage d'un an avec un domaine viticole qui commercialise sa production en bouteilles.

> ET APRÈS ?

VIE ACTIVE

- Responsable commercial :
- Dans une coopérative vinicole
 - Chez un négociant
 - Chez un vigneron.



CONTENU DE LA FORMATION

Le diplôme est composé de 4 UC (Unités Capitalisables)

Unités Capitalisables

UC1 : être capable de présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise.

UC2 : être capable d'utiliser les techniques de vente et de négociation

UC3 : être capable d'assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

UC4 : être capable de présenter les différents types de vins.

- Définir la stratégie commerciale d'un domaine viticole
- Gérer les ventes de l'exploitation
- Négocier les prix de vente
- Présenter les vins en français et en anglais

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Aborder la commercialisation des vins sur les marchés de grande distribution, restauration, caviste...
- Gérer l'accueil dans un caveau de vente
- Apprendre à discuter les tarifs
- Animer une dégustation en anglais
- Exporter des vins