



Parcours de spécialisation Gestion opérationnelle administrative et commerciale d'une entreprise viti-vinicole

Année 2018 – 2019

Vous souhaitez vous spécialiser dans la gestion opérationnelle d'un domaine viticole, d'une cave coopérative ou encore d'une structure de négoce ?

Vous êtes soucieux d'actualiser vos connaissances, de développer vos compétences ?

Cette formation s'adresse à vous.



Parcours de spécialisation Gestion opérationnelle administrative et commerciale d'une entreprise viti-vinicole

Au sein d'une entreprise vitivinicole, une parfaite maîtrise du calendrier des obligations déclaratives, administratives, comptables et commerciales est nécessaire.

Une grande polyvalence est souvent demandée et nécessite des connaissances variées, précises, actualisées pour une mise en œuvre opérationnelle rapide et efficace de la politique commerciale de l'entreprise.

Capable d'assurer le suivi administratif et commercial vous serez par votre spécialisation le véritable intermédiaire opérationnel entre l'entreprise, le client et l'administration.

Objectif : Mettre en œuvre les opérations liées à la gestion administrative et commerciale quotidienne d'une structure vitivinicole.

Compétences développées :

- Gérer le calendrier des obligations déclaratives
- Effectuer les déclarations spécifiques à la filière vitivinicole
- Assurer l'administration des ventes
- Assurer le suivi logistique, les relations clients et transporteurs
- Proposer, mettre en place et suivre des indicateurs de performance de l'entreprise (tableaux de bord)
- Réaliser des supports de communication et entretenir le fichier client
- Accueillir des clients au caveau

Public concerné : Assistant(e) de gestion intégrant la filière vitivinicole, assistant(e) administratif(-ve) ou commercial(e) de la filière souhaitant compléter ses compétences pour gagner en polyvalence.

Pre-requis : Aucun prérequis n'est exigé.

Conditions d'admission : Dépôt du dossier de candidature dûment rempli avant le 26 février 2019.

Moyens d'encadrement : Intervenants rattachés à l'Université du Vin : juristes, praticiens experts, chefs d'entreprises, consultants spécialisés.

Moyens pédagogiques : Exposés, diaporama, vidéos, supports pédagogiques, cas pratiques, rencontres et/ou visites professionnelles.

Modalités d'évaluation : Contrôle continu des acquisitions, mise en situation professionnelle, cas pratiques, tests techniques, études de cas.

Attestation de suivi de formation : Remise d'une attestation de suivi de formation en fin de formation et de validation des compétences

Modalités pratiques :

Lieu des cours : Université du Vin à Suze la Rousse.

Effectif par session : Minimum : 8 Maximum : 30

Durée : 13 jours soit
91 heures

Coût : 1550 euros HT soit 1860 euros TTC

Calendrier et contenu de la formation

19 mars 2019 : Situer l'entreprise dans son environnement économique et filière

Connaître les chiffres clefs, (vignoble, production, export, ...), les tendances et les orientations de marché
Identifier les différents métiers, les organismes et administrations intervenant dans la filière
Identifier les interactions et le rôle de chacun

20 mars 2019 : Identifier le calendrier des obligations administratives et déclaratives à chaque étape du cycle de vie du produit

Comprendre le cycle de la vigne pour identifier le calendrier des obligations et faire le lien avec la traçabilité
Comprendre les étapes et les méthodes de vinification pour identifier les obligations déclaratives et celles en lien avec la traçabilité

21 et 22 mars 2019 : Intégrer les spécificités de la réglementation vitivinicole dans le quotidien de l'entreprise

Comprendre le statut des opérateurs de la filière et leurs obligations spécifiques
Comprendre la segmentation des vins et identifier pour chaque catégorie de vin les contraintes de production et les obligations déclaratives en lien avec la revendication, les cahiers des charges et les plans d'inspection
Connaître et appliquer les spécificités de la réglementation relative à l'étiquetage des vins
Connaître et appliquer la réglementation relative à la publicité et à la communication

11 et 12 avril 2019 : Promouvoir les ventes en utilisant les techniques et le vocabulaire de la dégustation

Acquérir la méthodologie et le vocabulaire de la dégustation pour savoir parler d'un vin dans différents contextes professionnels (particuliers, professionnels, salons, ...)
Conduire et mettre en place une dégustation responsable
Identifier les caractéristiques à mettre en avant pour valoriser le produit

2 mai 2019 : Adopter les bonnes pratiques sociales

Décrypter le droit social spécifique à la filière pour une mise en application dans l'entreprise viticole

20 et 21 mai 2019 : Manipuler les outils et les techniques de communication

Utiliser, animer et optimiser les outils digitaux et réseaux sociaux
Concevoir les supports publicitaires et événementiels
Etablir ou mettre à jour les fiches produits
Communiquer sur les opérations et événements (*emailing et animation suivi client*)
Organiser et animer un événement (oenotouristique, promotionnel...)

3 et 4 juin 2019: Gérer administrativement les ventes

Identifier les types de vente (directe, vente à distance, export, vente entre professionnels) et le formalisme associé à chacune
Assurer le traitement des obligations déclaratives, fiscales, douanières et comptables spécifiques à chaque type de vente (documents commerciaux, documents d'accompagnement France et Export, déclaration de stock et d'inventaire, DRM, DEB, TVA, ..) et utiliser les outils dématérialisés
Utiliser les logiciels de comptabilité et de gestion clients pour enregistrer, suivre, facturer, encaisser, effectuer les relances

5 juin 2019 : Gérer la logistique, les expéditions et les procédures spécifiques export

Préparer les commandes en tenant compte du contexte de la vente (étiquetage, pays de destination...)
Planifier et organiser le traitement des commandes
Gérer les relations avec les transporteurs et organiser les enlèvements (à la propriété ou sur plate-forme logistique), suivre les commandes
Renseigner, envoyer et suivre les déclarations en respectant le formalisme requis
Traiter les éventuels contentieux (litiges et réclamations)

17 juin 2019: Mettre en place des indicateurs de suivi d'activité de l'exploitation

Définir des tableaux de bord de suivi pour améliorer le pilotage de la structure vitivinicole

En option: Pratiquer l'anglais du vin

Formation en anglais du vin via une plate-forme digitale permettant un apprentissage individuel adapté au niveau et au rythme de chacun. Exercices écrits et audio avec correction individuelle. 3 niveaux disponibles. 16 heures sur 1 mois par module. Nous consulter pour les modalités pratiques et le coût ou consulter notre programme de formation.

**Demande de pré-inscription
Parcours de spécialisation
« Gestion opérationnelle administrative et commerciale d'une entreprise viti-vinicole »**

Renseignements personnels

Madame Monsieur NOM : Prénom :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Téléphone : E-Mail :

Date et lieu de naissance :

Niveau de formation :

Situation actuelle

Salarié en CDI en CDD Dates de début et de fin du contrat :

Poste occupé :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Téléphone : Mail :

Secteur d'activité :

Demandeur d'emploi Inscrit à pôle emploi oui non N° identifiant :

Bénéficiaire Allocation Aide au retour à l'Emploi : oui non

Autre allocation :

Exploitant agricole

Nom et adresse de l'exploitation :

Autre

Préciser :

Dispositif de financement prévu

Personnel Employeur Fonds d'Assurance Formation

Un dossier de demande a-t-il été effectué ? Oui Non

Nom et coordonnées de l'organisme sollicité pour le financement :

Mail:.....

Autre. A préciser :

Les salariés peuvent obtenir sous certaines conditions une prise en charge totale ou partielle des frais de formation. Pour s'en assurer ils doivent en faire la demande à leur employeur ainsi qu'au Fonds d'Assurance Formation dont ils relèvent.

Les demandeurs d'emplois doivent se rapprocher de Pôle Emploi pour faire valider leur projet de formation et obtenir sous certaines conditions une prise en charge totale ou partielle des frais de formation.

Les exploitants agricoles peuvent solliciter une demande de financement via le VIVEA. Une demande pourra être déposée par l'Université du Vin. Nous contacter pour plus de renseignements.

Attention : Les délais d'instruction des dossiers auprès des différents organismes financeurs peuvent être longs, prévoir de faire les demandes bien avant le début de la session de formation.

Coût de la formation et engagement du stagiaire

Je soussigné(e)

déclare :

Avoir pris connaissance du coût de la formation

Demander ma pré-inscription au Parcours de Spécialisation Gestion opérationnelle administrative et commerciale suivant les modalités et conditions figurant sur la notice de présentation du programme, dont j'ai pris connaissance.

Engager toutes les démarches nécessaires pour trouver le financement de la formation avant le début de celle-ci.

Confirmation définitive

J'attends la confirmation définitive de l'acceptation de mon dossier d'inscription, que l'Université du Vin enverra par courrier, après sélection des candidats à partir de leur curriculum vitæ, leurs diplômes, leur activité professionnelle et leurs motivations.

Pièces à joindre au dossier de pré-inscription

Je joins à ma demande de pré-inscription :

Une lettre de motivation présentant le projet professionnel (pour les stagiaires étrangers, mentionner la bonne compréhension du français)

Un curriculum vitæ

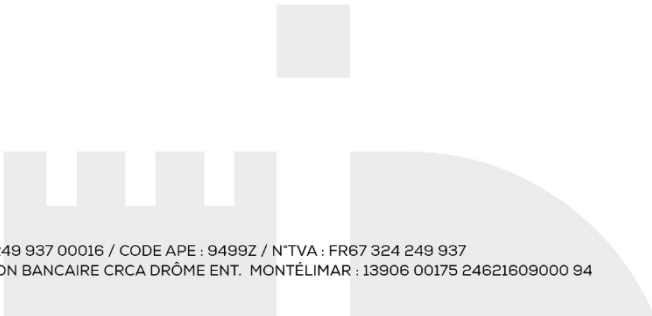
Une photo d'identité

Fait à :

Le :

Signature obligatoire précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé » :

Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com



SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94