

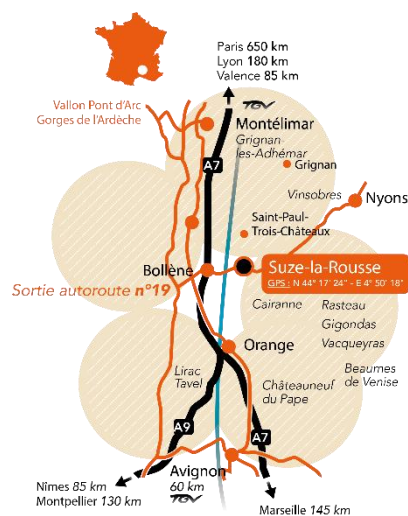


CERTIFICAT COMMERCIAL-CONSEIL EN VINS ET PRODUITS REGIONAUX

Vous souhaitez vous former ou vous perfectionner aux méthodes et techniques de vente du vin et des produits régionaux ?

Ce certificat de commercial-conseil est fait pour vous.

Vous développerez vos compétences pour agir en professionnel avec les entreprises et les territoires.



Certificat Commercial-conseil en vins et produits régionaux

La richesse des régions vitivinicoles de France n'est plus à démontrer. Le vin et les produits régionaux, dits de terroir, sont depuis toujours très demandés par des consommateurs devenus, aujourd'hui, de plus en plus exigeants.

Bien vendre un produit, soigneusement élaboré avec patience par des passionnés, ne s'improvise pas. Pour le mettre en valeur et le faire découvrir à un acheteur potentiel, il est indispensable de maîtriser certaines techniques et connaissances.

Le **Certificat de Commercial-conseil en vins et produits régionaux** de l'Université du Vin de Suze-la-Rousse a été créé pour répondre aux nombreuses spécificités d'un secteur exigeant. Une formation théorique pointue vous permettra, entre autres, d'acquérir les techniques de négociation commerciale indispensables pour aborder le marché des vins et des autres productions de terroir. Complété par un stage pratique en entreprise, ce parcours vous permettra ensuite de devenir un commercial expert dans son domaine.

Programme

Savoir déguster et présenter un vin en identifiant les facteurs qualité dans une perspective commerciale

Le produit : œnologie pratique pour la distribution

- Le raisin, la vendange, la vinification, les différents types de vins, les traitements physiques et chimiques des vins avant la mise en bouteille, le conditionnement ...
- Visite d'une installation de vinification et conditionnement

La réglementation des vins et de la mise en marché

- Produits sous signe de qualité et sans indicateurs, IGP, vins d'appellation et autres produits agroalimentaires
- Réglementation française et européenne de la production, de la distribution des vins, réglementations de l'étiquetage, de la circulation et du transport
- Statut du débitant de boissons et de l'entrepôt agréé
- Réglementation de la publicité et de la promotion des boissons alcoolisées

La dégustation des vins et l'analyse sensorielle des autres produits de terroir

- Méthodologie de dégustation, approche de l'analyse sensorielle, techniques de dégustation dans un contexte commercial...
- Alliance des mets et des vins
- Approche sensorielle et définition qualitative des produits de terroir

Savoir constituer une gamme en s'appuyant sur la diversité des pays et régions du vin et des produits régionaux

Les vins de France – les différentes régions viticoles françaises

- Présentation de chaque région selon les facteurs climatiques, géographiques, économiques...
- Approche qualitative et organoleptique des vins de chaque région

Les vins étrangers – approche générale des principaux pays producteurs

Les alcools et eaux-de-vie français – les VDN (vins doux naturels) et les ABV (apéritifs à base de vin – les boissons alcoolisées et les bières

Connaissances des autres produits dits « de terroir » (huiles d'olive, fromages...)

Découverte du milieu professionnel, des organismes de promotion et de commercialisation (comité interprofessionnel, syndicat de producteurs...)

Savoir appréhender le marché du vin pour identifier des opportunités de développement d'une entreprise de la filière

Le contexte économique et professionnel

- L'économie vitivinicole et les filières du vin, les opérateurs et les marchés
- Les productions et les demandes nationales et internationales
- La dimension socio-culturelle du vin, les critères d'achat des consommateurs, la typologie des acheteurs...

Connaissance du terrain et des circuits de distribution

- Magasins spécialisés, circuit traditionnel, cavistes, CHR, grande distribution, vente directe...
- Activité touristique, vente des vins, oenotourisme et valorisation collective des produits de terroir
- Export
- Gestion commerciale d'un domaine viticole

Marketing du vin

- Stratégie marketing dans le secteur vitivinicole, marketing mix, marketing direct
- La communication digitale

Savoir maîtriser les techniques de vente adaptées aux différents circuits de distribution

Les techniques de vente

- Typologie des clientèles, styles de consommation...
- Etapes de la vente (du prospect à la négociation finale)
- Argumentaires de vente, techniques de négociation, notions d'objectifs à atteindre...

La vente : un état d'esprit, des méthodes, des liaisons fonctionnelles

- La trilogie de la vente : vendeur, produit, client
- La connaissance de soi et de ses capacités de communication

Le travail après-vente et de gestion commerciale

- Suivi de la vente à la livraison
- Mise en place du produit sur le point de vente (merchandising, PLV, gestion du linéaire, des opérations promotionnelles...)
- Les relations avec les clients (événementiels...) et les agences de développement

Les aspects administratifs et réglementaires du travail du vendeur

Stage d'application pratique en milieu professionnel

Informations complémentaires

Public concerné :

Personnes dans une démarche de spécialisation ou de reconversion professionnelle : salariés, indépendants et/ou demandeurs d'emploi.

Pré-requis:

Aucun pré-requis n'est exigé

Conditions d'admission :

Etre titulaire du baccalauréat (ou équivalent) ou justifier d'une expérience professionnelle conséquente dans le secteur de la vente, du négoce ou du commerce. Sélection des candidats sur dossier (à déposer avant le 20 décembre 2018).

Possibilité de VAE : nous consulter.

Moyens d'encadrement :

Intervenants attachés à l'Université du Vin : professeurs d'université, ingénieurs agronomes, œnologues, praticiens et responsables d'entreprises, consultants en communication.

Moyens pédagogiques :

Exposés théoriques, vidéos, diaporama, supports pédagogiques, cas pratiques, dégustations, visites et sorties de terrain.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu des acquisitions, mise en situation professionnelle, cas pratiques, rapport de stage pratique.

Attestation de suivi de formation :

Remise d'une attestation de formation et en cas de validation, remise du Certificat de Commercial-conseil en vins et produits régionaux.

Coût et financement :

Coût : **4 960 € TTC** (tarification spécifique pour les demandeurs d'emploi, sur justificatif : **nous consulter**)

Les salariés ou professionnels non-salariés peuvent demander à bénéficier d'un Congé Individuel de Formation (CIF) et obtenir, à ce titre, une prise en charge des frais de formation. Ils doivent en faire la demande à leur employeur ainsi qu'au Fonds d'Assurance Formation dont ils dépendent.

Les stagiaires 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 partielle ou totale des frais de formation.

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

Modalités pratiques :

Durée : 421 heures de formation théorique, réparties sur 3 mois de cours, suivies de 140 heures de stage pratique en entreprise.

Lieu des cours : Université du Vin à Suze-la-Rousse. Environnement favorable à l'approche de l'univers vitivinicole : opportunités de contacts et services d'information tels que bibliothèque, laboratoire, banque de données, accès Internet.

Effectif par session : minimum 8, maximum 30.

CALENDRIER CC 2019

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 4 février 2019 au vendredi 8 février 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 11 février 2019 au vendredi 15 février 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 18 février 2019 au vendredi 22 février 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 25 février 2019 au jeudi 28 février 2019	4 jours	28 heures		

Total du mois de février 2019 19 jours 133 heures

	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
le vendredi 1er mars 2019	1 jour	7 heures		
du lundi 4 mars 2019 au vendredi 8 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 11 mars 2019 au vendredi 15 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 18 mars 2019 au vendredi 22 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 25 mars 2019 au vendredi 29 mars 2019	5 jours	35 heures		

Total du mois de mars 2019 21 jours 147 heures

	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 1er avril 2019 au vendredi 5 avril 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 8 avril 2019 au vendredi 12 avril 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 15 avril 2019 au vendredi 19 avril 2019	5 jours	35 heures		
<i>Lundi 22 avril 2019 jour férié</i> du mardi 23 avril 2019 au vendredi 26 avril 2019	4 jours	26 heures 30		
du lundi 29 avril 2019 au mardi 30 avril 2019	2 jours	9 heures 30		

Total du mois d'avril 2019 21 jours 141 heures

	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
<i>Mercredi 1^{er} mai 2019 jour férié</i> du jeudi 2 mai 2019 au vendredi 3 mai 2019			2 jours	14 heures
du lundi 6 mai 2019 au vendredi 10 mai 2019 <i>Mercredi 8 mai 2019 jour férié</i>			4 jours	28 heures
du lundi 13 mai 2019 au vendredi 17 mai 2019			5 jours	35 heures
du lundi 20 mai 2019 au vendredi 24 mai 2019			5 jours	35 heures
du lundi 27 mai 2019 au vendredi 31 mai 2019 <i>Jeudi 30 mai 2019 férié</i>			4 jours	28 heures

Total du mois de mai 2019 20 jours 140 heures

DEMANDE DE PRE-INSCRIPTION CERTIFICAT DE COMMERCIAL-CONSEIL EN VINS ET PRODUITS REGIONAUX - Session 2019

I - RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

 Madame Monsieur

NOM : Prénom :

Adresse personnelle :

Code Postal : Ville :

Tél. : Portable :

E-Mail :

Date et lieu de naissance :

Niveau de formation :

Expérience professionnelle en lien avec la formation :

II - SITUATION ACTUELLE

 Salarié Poste occupé : en CDI en CDD – dates de début et de fin du contrat :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Téléphone : Fax :

Secteur d'activité :

 Demandeur d'emploiInscrit à Pôle Emploi oui non si oui, n° identifiant :Bénéficiaire Allocation Aide au retour à l'Emploi : oui nonBénéficiaire autre type d'allocation : oui non

Précisez :

 Autre – Précisez :

III - MODE DE FINANCEMENT PREVU

 Personnel (dans ce cas, passez directement au IV) Extérieur : Employeur

Nom et coordonnées de la société qui signera la convention de formation :

 Fonds d'Assurance FormationUn dossier de demande a-t-il été effectué ? Oui Non

Nom et Coordonnées du Fonds d'Assurance Formation :

 Autre organisme (Pôle Emploi...), à préciser ainsi que le dispositif utilisé :

Dossier de présentation & pré-inscription pour le Certificat de Commercial-conseil en vins et produits régionaux 2019

IV - COUT DE LA FORMATION ET ENGAGEMENT DU STAGIAIRE

Je soussigné(e)déclare :

- Avoir pris connaissance du coût de la formation (cocher la case) :
 - 4960 € TTC
 - 4160 € TTC (tarif pour les demandeurs d'emploi, fournir document attestant ce statut)
- Demander ma pré-inscription à la formation de Commercial-conseil en vins et produits régionaux 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.

V – INSCRIPTION DEFINITIVE

J'ai bien noté que la sélection définitive des candidatures par l'Université du Vin aura lieu fin décembre et qu'avant cette date, je ne peux en aucun cas considérer ma demande de pré-inscription comme une inscription définitive.

Cette sélection des candidats se fera à partir des éléments transmis avec ce dossier de pré-inscription, c'est à dire curriculum vitae, copie de diplôme, lettre de motivation, présentation du projet professionnel, du projet de reconversion, etc.... Les résultats seront envoyés par courrier électronique.

Note : il est vivement recommandé de ne pas verser d'acompte pour une location de logement avant d'avoir reçu un courrier officiel de l'Université du Vin mentionnant l'inscription définitive sur la session de formation.

VI – RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE D'ACCUEIL

Je m'engage à rechercher une entreprise d'accueil en vue d'y effectuer un stage, comme prévu dans le programme.

Cette période de stage n'est pas soumise à rémunération, ni déclaration sociale pour l'entreprise d'accueil.

VII - PIECES A JOINDRE AU DOSSIER DE PRE-INSCRIPTION

- Une lettre de motivation présentant décrivant votre intérêt à suivre cette formation et votre projet professionnel à l'issue du parcours (pour les stagiaires étrangers, mentionner la bonne compréhension du français)
 - Un curriculum vitæ
 - Deux photos d'identité

Fait à.....le.....

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

Dossier à retourner avant le 20/12/2018 à :