

UNIVERSITÉ DU VIN

Du lundi 16 novembre 2020
au vendredi 12 mars 2021

Dossier à nous retourner avant le 20/10/2020

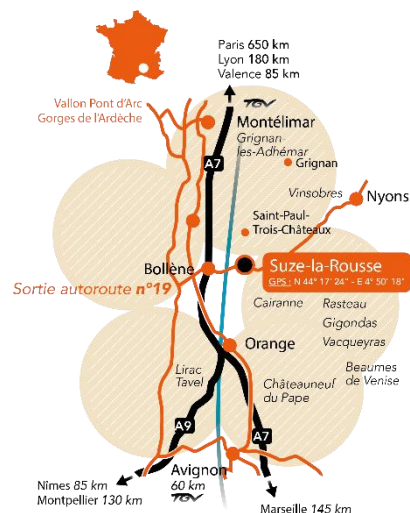
CERTIFICAT DE COMMERCIAL EN VINS

Vous souhaitez vous former à la **dégustation** des vins et la connaissance des **régions viticoles** de France.

Vous souhaitez comprendre les **circuits de distribution** et maîtriser la **commercialisation** des vins.

Votre objectif est de vous perfectionner aux **méthodes et techniques de vente** des vins.

Le **Certificat de Commercial en vins** vous permettra de développer vos compétences pour agir en professionnel de la commercialisation des vins, dans une structure vitivinicole ou en indépendant.



Certificat de Commercial en vins

La richesse des régions vitivinicoles de France n'est plus à démontrer. Le vin est depuis toujours très demandé 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 client potentiel, il est indispensable de maîtriser certaines techniques et connaissances.

Le **Certificat de Commercial en vins** de l'Université du Vin de Suze-la-Rousse a été créé pour répondre aux nombreuses spécificités d'un secteur exigeant. Cette formation apporte les connaissances fondamentales sur le produit vin (dans l'optique d'une argumentation commerciale) ainsi que l'acquisition des savoir-faire du métier de commercial : mise en place d'un plan d'action adapté au marché du vin et au positionnement de l'entreprise, maîtrise des techniques de négociation...

Programme

Stratégie commerciale : identifier des opportunités de développement commercial d'une entreprise de la filière, définir l'offre adaptée aux différents types de clientèle

Mettre en place une stratégie commerciale

- Analyser le marché (acteurs, concurrents, circuits de distribution France/Export...) et la position de l'entreprise (force/faiblesse)
- En fonction de l'analyse, identifier les couples produits/circuits/clients optimaux pour l'entreprise
- Intégrer les différents statuts des commerciaux
- Bâtir une stratégie tarifaire

Constituer une gamme de vins selon un cahier des charges défini

- Savoir déguster les vins dans l'optique de sélection d'une gamme
- Intégrer la diversité des vins des régions de France
 - Comprendre les facteurs climatiques, géographiques, économiques...
 - Faire l'analyse qualitative et organoleptique des vins de chaque région

A l'issue des modules spécifiques sur la connaissance des régions viticoles et vignobles de France, et conditionné par la réussite aux évaluations, vous pourrez également valider le **Certificat « Vins et Terroirs de France »**, de l'Université du vin de Suze-la-Rousse.

- Découvrir les vins du monde au travers d'une approche générale des principaux pays producteurs

Elaborer un plan d'action commercial

Sélectionner et utiliser les moyens de prospection adaptés

- Constituer/animer un fichier clients/prospects (banques de données, prospection téléphonique, mailing...)
- Constituer et animer un réseau d'agents
- Définir un plan d'action export
- Organiser/préparer une tournée commerciale
- Sélectionner/préparer/animer un salon professionnel
- Sélectionner et animer les prescripteurs (médias, réseaux sociaux, relations presse...)
- Maîtriser les réglementations de la vente de vins en France et à l'export

Sélectionner et utiliser les moyens de communication adaptés en accord avec la réglementation en vigueur concernant la vente de vin

Piloter sa performance commerciale

- Etablir un calendrier d'action, un budget, des indicateurs de performances
- Gérer l'après-vente (suivi commercial et administratif)

Développer les outils d'aide à la revente

- Merchandising rayon, cave, caveau, carte de restaurant...

Mobiliser et maîtriser les techniques de négociation-vente adaptées aux différents circuits de distribution

Intégrer les fondamentaux de la communication interpersonnelle et de la posture commerciale

Maîtriser le processus de la vente et les différentes techniques de négociation adaptée aux différents circuits

Savoir présenter, par la dégustation, une gamme de vins dans une perspective commerciale

Pratiquer l'anglais du vin

Stage d'application pratique en milieu professionnel

Public concerné :

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

Pré-requis:

Etre titulaire du baccalauréat (ou équivalent) ou justifier d'une expérience professionnelle significative dans le secteur de la vente, du négoce ou du commerce.

Conditions d'admission et délai d'accès :

Le dépôt de candidature est à effectuer, par courrier postal ou électronique, en retournant la demande de pré-inscription (ci-après) dûment complétée et signée, **avant le 20 octobre 2020**. La sélection des candidats se fera à partir des éléments transmis avec ce dossier de pré-inscription (curriculum vitae et lettre de motivation).

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 connaissances, 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 en vins**.

A l'issue des modules spécifiques sur la connaissance des régions viticoles et vignobles de France, et conditionné par la réussite aux évaluations, vous pourrez également valider le **Certificat « Vins & Terroirs de France »**, de l'Université du vin de Suze-la-Rousse.

Coût et financement :

Coût : 4 600 € TTC

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 :

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

Accessibilité : L'accessibilité des locaux et de la formation possible pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires.

Rythme de la formation : continu (avec une période vaquée du 19/12/20 au 03/01/21).

Modalités d'organisation : présentiel (+ *si nécessaire e-learning selon contexte sanitaire et en application des recommandations gouvernementales*)

Durée : 420 heures de formation théorique, réparties sur 3 mois de cours, suivies de 105 heures de stage pratique en entreprise.

Horaire de la formation : de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Effectif par session : minimum 8, maximum 30.

CALENDRIER « COMMERCIAL EN VINS » 2020/2021

Semaine	Formation en centre / e-learning		Formation pratique en entreprise	
du lundi 16 novembre 2020 au vendredi 20 novembre 2020	5 jours	35 heures		
du lundi 23 novembre 2020 au vendredi 27 novembre 2020	5 jours	35 heures		

Total du mois de novembre 2020 10 jours 70 heures

Semaine	Formation en centre / e-learning		Formation pratique en entreprise	
du lundi 30 novembre 2020 au vendredi 4 décembre 2020	5 jours	35 heures		
du lundi 7 décembre 2020 au vendredi 11 décembre 2020	5 jours	35 heures		
du lundi 14 décembre 20120 au vendredi 18 décembre 2020	5 jours	35 heures		
Du lundi 21 décembre 2020 Au vendredi 25 décembre 2020	vaqué	vaqué		
Du lundi 28 décembre 2020 Au jeudi 31 décembre 2020	vaqué	vaqué		

Total du mois de décembre 2020 15 jours 105 heures

Semaine	Formation en centre / e-learning		Formation pratique en entreprise	
Le vendredi 1 ^{er} janvier 2021	vaqué	vaqué		
du lundi 4 janvier 2021 au vendredi 8 janvier 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 11 janvier 2021 au vendredi 15 janvier 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 18 janvier 2021 au vendredi 22 janvier 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 25 janvier 2021 au vendredi 29 janvier 2021	5 jours	35 heures		

Total du mois de janvier 2021 20 jours 140 heures

Semaine	Formation en centre / e-learning		Formation pratique en entreprise	
du lundi 1 février 2021 au vendredi 5 février 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 8 février 2021 au vendredi 12 février 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 15 février 2021 au vendredi 19 février 2021	5 jours	35 heures		
du lundi 22 février 2021 au vendredi 26 février 2021			5 jours	35 heures

Total du mois de février 2021 15 jours 105 heures 5 jours 35 heures

Semaine	Formation en centre / e-learning		Formation pratique en entreprise	
du lundi 1 mars 2021 au vendredi 5 mars 2021			5 jours	35 heures
du lundi 8 mars 2021 au vendredi 12 mars 2021			5 jours	35 heures

Total du mois de mars 2021 10 jours 70 heures

ATTENTION : Veuillez noter que la période du 19 décembre 2020 au 3 janvier 2021 sera vaquée.

DEMANDE DE PRE-INSCRIPTION CERTIFICAT DE COMMERCIAL EN VINS - Session 2020/2021

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 l'entreprise 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 :

IV - COUT DE LA FORMATION ET ENGAGEMENT DU STAGIAIRE

Je soussigné(e)déclare (cocher les cases)

- Avoir pris connaissance du coût de la formation : **4600 € TTC**
- Demander ma pré-inscription à la formation de Commercial en vins 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 octobre 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 vitae
- Deux photos d'identité

Fait à.....le.....

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

Dossier à retourner avant le 20/10/2020 à :