



# **CERTIFICAT COMMERCIAL-CONSEIL EN VINS ET PRODUITS REGIONAUX**

**Programmation 2017**



**Former ou  
perfectionner aux  
différentes  
méthodes et  
techniques de la  
vente des vins et  
des produits  
régionaux**



**Université du vin**

Le Château – 26790 SUZE LA ROUSSE  
Tél : 04 75 97 21 34 – Fax : 04 75 98 24 20

E-mail : [universite.du.vin@wanadoo.fr](mailto:universite.du.vin@wanadoo.fr) – Web : [www.universite-du-vin.com](http://www.universite-du-vin.com)

# Certificat Commercial-Conseil en Vins et Produits Régionaux

## OBJECTIFS GENERAUX

Acquérir les connaissances techniques sur un produit de terroir et les techniques de négociation nécessaires à l'argumentation commerciale ;  
Aborder les marchés des vins et autres productions de terroir et maîtriser les techniques commerciales adaptées selon les tendances nationales et internationales.

## CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire du Baccalauréat ou justifier d'une expérience professionnelle conséquente dans le secteur de la vente, du négoce, du commerce. Sélection des candidats sur dossier (à déposer avant le 14 Décembre 2016).

La Formation est également accessible dans le cadre de la VAE. Les demandes sont à effectuer auprès du Service Formation de l'Université du Vin.

## LA FORMATION

Durée : 400 heures de formation réparties sur 3 mois de cours suivis d'un stage d'application en entreprise (100 heures)

Lieu des cours : Université du Vin à Suze La Rousse, environnement favorable à l'approche de l'univers : opportunités de contacts et services d'information tels que bibliothèque, laboratoires, banque de données, Internet.

Effectif par session: minimum 8, maximum 30

Moyens pédagogiques : Exposés théoriques, diaporama, supports pédagogiques, cas pratiques, dégustations

Modalités d'évaluation des compétences et capacités : Le certificat est validé suite aux épreuves suivantes : mise en situation professionnelle reconstituée, cas pratiques, tests techniques, études de cas et rapports.

A l'issue de la formation : Remise d'une attestation de formation et en cas de validation, remise du Certificat de Commercial, Conseil en vins et produits régionaux.

## PROGRAMME

### I - CONNAISSANCE DU PRODUIT

- |  |            |
|--|------------|
| <b><u>1 - Le produit : œnologie pratique pour la distribution :</u></b>  | <b>35H</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 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 des vins, les maladies des vins et leurs remèdes,</li><li>• Visite d'une installation de vinification et conditionnement.</li></ul>  |            |
| <b><u>2 - La réglementation des vins et de la mise en marché :</u></b>   | <b>21H</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Produits sous signe de qualité et sans indicateurs, IGP, vins d'appellation et autres produits agroalimentaires</li><li>• Réglementation française et européenne de la production, de la distribution des vins, réglementation de l'étiquetage, réglementation de la circulation et du transport, national et international, des vins et autres boissons alcoolisées, statut du débitant de boisson et de l'entrepositaire agréé, réglementation de la publicité et de la promotion des boissons alcoolisées et de la consommation</li></ul> |            |
| <b><u>3 - Dégustation des Vins, analyse sensorielle des autres Produits du Terroir :</u></b>   | <b>42H</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Méthodologie de dégustation, approche de l'analyse sensorielle, techniques de dégustation : utilisation de la dégustation dans le contexte commercial, vocabulaire adapté,</li><li>• Alliance des mets &amp; des vins : alliance de produits gastronomiques avec les vins,</li><li>• Approche sensorielle et définition qualitative des produits de Terroir.</li></ul>   |            |
| <b><u>4 - Les Vins de France - Les différentes régions viticoles françaises :</u></b>  | <b>63H</b> |
| Champagne, Bourgogne, Beaujolais, Val de Loire, Alsace, Jura, Savoie, Vallée du Rhône, Provence, Corse, Languedoc-Roussillon, Sud-Ouest, Bordelais... La présentation de chaque région est basée sur des facteurs géographiques, techniques, réglementaires, économiques qui caractérisent la production viticole ainsi que sur l'approche qualitative et organoleptique des vins.   |            |
| <b><u>5 - Les vins étrangers : Approche générale des principaux pays producteurs</u></b>   | <b>10H</b> |
| <b><u>6 - Les alcools et eaux-de-vie français - Les V.D.N (Vins Doux Naturels) et les A.B.V (Apéritifs à Base de Vin) – Les boissons alcoolisées et bières</u></b>   | <b>7H</b>  |
| <b><u>7 - Connaissance des autres produits de Terroir : les productions agricoles dite de Terroir :</u></b>  | <b>7H</b>  |

Aspects techniques, qualitatifs et économiques des produits de signe de qualité tel que huile d'olive, fromages, etc.. souvent associés à la vente de vins.

## **8 - Découverte des milieux professionnels français vitivinicoles et des Organismes de promotion et de commercialisation :** **11H**

Comité interprofessionnel, syndicat de producteurs, agence de développement et de promotion...  
Visite de domaines et de sites commerciaux et oenotouristiques.

# **II - LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT ET LA COMMERCIALISATION DES VINS ET DES PRODUITS DE TERROIR**

## **1 - Le contexte économique et professionnel :** **21H**

- L'économie vitivinicole et les filières du vin - Les opérateurs et les marchés.
- Les productions et les demandes nationales et internationales, la dimension socioculturelle du vin : critères d'achat et de consommation (motivations, freins...), typologie des acheteurs. Le vin face aux tendances des campagnes antialcooliques, vin et société..., les éléments de constitution du prix d'une bouteille.

## **2 - Marketing du Vin :** **42H**

- Stratégie marketing dans le secteur vitivinicole, Marketing Mix, marketing Direct.
- La communication digitale.

## **3 - Vente et marketing : un état d'esprit, des méthodes, des liaisons fonctionnelles :** **14H**

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

## **4 - Connaissance du terrain spécifique à chaque circuit de distribution et type d'entreprise** **85H**

- Circuit traditionnel, magasins spécialisés, Cavistes, CHR, grande distribution, vente par correspondance, vente directe, merchandising appliquée.
- Activité touristique, vente de vins, oenotourisme et valorisation collective des produits de terroir.
- Export : études de cas de vente à l'export vers certains pays.
- Gestion commerciale d'un domaine : étude de cas.

## **5 – Les techniques de vente :** **28H**

- Connaître, comprendre, intéresser, convaincre, conclure, les cycles de vente selon les clientèles, typologie de clientèle et style de consommation.
- Les étapes de la vente : cas des clients nouveaux, cas des anciens clients, l'argumentaire de vente, la négociation, la concurrence, objectifs à atteindre

## **6 - Le travail après-vente et de gestion commerciale:** **7H**

Le suivi entre la vente et la livraison, la mise en place du produit sur le point de vente : merchandising et P.L.V, gestion du linéaire, les opérations promotionnelles, les relations avec les clients (événementiels...), les agences de développement.

## **7 - Les aspects administratifs et réglementaires du travail du vendeur :** **7H**

- Information des opérations de gestion de stock et de commande, les notes de conjoncture sur les évolutions locales du marché, les rapports sur les prévisions à court terme, les comptes rendus de prospection et le traitement de commande (niveau vendeur),
- Le tableau de bord de l'agent de vente, les tarifs et calculs de prix, les statuts sociaux et fiscaux des commerciaux,

**Contrôle des connaissances :** Les épreuves sanctionnant l'examen donnant droit au certificat privé sont à la fois orales et écrites et sous la responsabilité d'un Jury de professionnels et d'enseignants.

### **TARIF ET FINANCEMENT**

Coût : 4 765 euros TTC - Tarification spécifique pour les Demandeurs d'emploi : 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.

## CORPS ENSEIGNANT

Intervenants attachés à l'Université du Vin : Professeurs d'Université, Ingénieurs Agronomes, Œnologues, Praticiens et Responsables d'entreprises, Consultants en communication.

## CALENDRIER

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 13 février 2017 au vendredi 17 février 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 20 février 2017 au vendredi 24 février 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 27 février 2017 au mardi 28 février 2017	2 jours	13 heures		

Total du mois de février 2017  
83 heures – 12 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
du mercredi 1 <sup>er</sup> mars 2017 au vendredi 3 mars 2017	3 jours	20 heures		
du lundi 6 mars 2017 au vendredi 10 mars 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 13 mars 2017 au vendredi 17 mars 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 20 mars 2017 au vendredi 24 mars 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 27 mars 2017 au vendredi 31 mars 2017	5 jours	35 heures		

Total du mois de mars 2017  
160 heures – 23 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 3 avril 2017 au vendredi 7 avril 2017	5 jours	35 heures		
du lundi 10 avril 2017 au vendredi 14 avril 2017	5 jours	35 heures		
<i>Lundi 17 avril 2017 jour férié</i> du mardi 18 avril 2017 au vendredi 21 avril 2017	4 jours	26 heures		
du lundi 24 avril 2017 au vendredi 28 avril 2017	5 jours	35 heures		

Total du mois d'avril 2017  
131 heures – 19 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
<i>Lundi 1 mai 2017 jour férié</i> du mardi 2 mai 2017 au vendredi 5 mai 2017	4 jours	26 heures		
<i>Lundi 8 mai 2017 jour férié</i> du mardi 9 mai 2017 au samedi 13 mai 2017			5 jours	35 heures
du lundi 15 mai 2017 au vendredi 19 mai 2017			5 jours	35 heures
du lundi 22 mai 2017 <i>Jeudi 25 mai 2017 jour férié</i> au vendredi 26 mai 2017			4 jours	30 heures

Total du mois de mai 2017  
126 heures – 18 jours

500 heures

400 heures en Centre  
58 jours

100 heures en entreprise  
14 jours