



CERTIFICAT COMMERCIAL-CONSEIL EN VINS ET PRODUITS REGIONAUX

Programmation 2018



**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 : contact@universite-du-vin.com – Web : 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 15 Décembre 2017).

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 – 196 heures

1 - 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 des vins, les maladies des vins et leurs remèdes,
- Visite d'une installation de vinification et conditionnement.

2 - 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, 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

3 - Dégustation des Vins, analyse sensorielle des autres Produits du Terroir :

- Méthodologie de dégustation, approche de l'analyse sensorielle, techniques de dégustation : utilisation de la dégustation dans le contexte commercial, vocabulaire adapté,
- Alliance des mets & des vins : alliance de produits gastronomiques avec les vins,
- Approche sensorielle et définition qualitative des produits de Terroir.

4 - Les Vins de France - Les différentes régions viticoles françaises :

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.

5 - Les vins étrangers : Approche générale des principaux pays producteurs

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

7 - Connaissance des autres produits de Terroir : les productions agricoles dite de Terroir :

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 :

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 – 204 heures

1 - 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 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 :

- 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 :

- 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

- 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 :

- 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:

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 :

- 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 : 4 860 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 12 février 2018 au vendredi 16 février 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 19 février 2018 au vendredi 23 février 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 26 février 2018 au mercredi 28 février 2018	3 jours	21 heures		

Total du mois de février 2018 13 jours 91 heures
91 heures – 13 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
du jeudi 1 ^{er} mars 2018 au vendredi 2 mars 2018	2 jours	14 heures		
du lundi 5 mars 2018 au vendredi 9 mars 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 12 mars 2018 au vendredi 16 mars 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 19 mars 2018 au vendredi 23 mars 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 26 mars 2018 au vendredi 30 mars 2018	5 jours	35 heures		

Total du mois de mars 2018 22 jours 154 heures
154 heures – 22 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
<i>Lundi 2 avril 2018 jour férié</i> du mardi 3 avril 2018 au vendredi 6 avril 2018	4 jours	28 heures		
du lundi 9 avril 2018 au vendredi 13 avril 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 16 avril 2018 au vendredi 20 avril 2018	5 jours	35 heures		
du lundi 23 avril 2018 au vendredi 27 avril 2018	5 jours	35 heures		
Lundi 30 avril 2018	1 jour	5 heures 30		

Total du mois d'avril 2018 20 jours 138 heures 30
138 heures 30 – 20 jours

Semaine	Formation en Centre		Formation pratique en entreprise	
<i>Mardi 1^{er} mai 2018 jour férié</i> du mercredi 2 mai 2018 au vendredi 4 mai 2018	3 jours	16 heures 30		
du lundi 7 mai 2018 au vendredi 11 mai 2018			3 jours	30 heures
<i>Mardi 8 mai 2018 jour férié</i> <i>Jeudi 10 mai 2018 jour férié</i>				
du lundi 14 mai 2018 au vendredi 18 mai 2018			5 jours	35 heures
du lundi 21 mai 2018 au vendredi 25 mai 2018			5 jours	35 heures

Total du mois de mai 2018 3 jours 16 heures 30 13 jours 100 heures
116 heures 30 – 16 jours

500 heures
71 jours

400 heures en Centre
58 jours

100 heures en entreprise
13 jours

**CERTIFICAT
COMMERCIAL-CONSEIL EN VINS ET PRODUITS REGIONAUX
SESSION FEVRIER 2018**

DEMANDE DE PRE-INSCRIPTION

A retourner IMPERATIVEMENT et avant le 15 décembre 2017 dernier délai

I - RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Madame

Monsieur

Nom : Prénom :

Adresse personnelle :

Date et lieu de naissance :

Téléphone : Portable :

E-mail :

Niveau de formation :

Dernier diplôme obtenu :

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 : Télécopie :

Secteur d'activité :

Demandeur d'emploi Numéro d'identifiant :

Inscrit au Pôle Emploi Oui Non

Bénéficiaire Allocation Aide au Retour à l'Emploi Oui Non

Bénéficiaire autre type allocation : Oui Non

Précisez :

Autres

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 Formation

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

Nom et Coordonnées du Fonds d'Assurance Formation :

Autre organisme, à préciser ainsi que le dispositif utilisé :

IV - COUT DE LA FORMATION ET ENGAGEMENT DU STAGIAIRE

Je soussigné (e) : déclare :

- avoir pris connaissance du coût de la formation qui s'élève à :

- 4088 euros TTC pour les demandeurs d'emploi (fournir document attestant de ce statut)
 4860 euros TTC pour les autres publics avec possibilité d'une prise en charge totale ou partielle.

- demander ma pré-inscription au Certificat 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 démarrage de celle-ci.

- suivre avec assiduité l'ensemble des enseignements dispensés dans le cadre de la formation si ma candidature est retenue.

V - INSCRIPTION DEFINITIVE

J'ai bien noté que la sélection définitive des candidatures par l'Université du Vin aura lieu début Janvier 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 vous seront envoyés par courrier.

Note : Nous vous recommandons vivement de ne pas verser d'acompte pour une location de logement avant d'avoir reçu un courrier officiel de l'Université du Vin mentionnant votre 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 OBLIGATOIRES A JOINDRE AU DOSSIER DE PRE-INSCRIPTION

Je joins au présent dossier de pré-inscription :

- Une lettre de motivation décrivant votre intérêt à suivre cette formation et votre projet professionnel détaillé à l'issue de la formation,
 Un curriculum vitæ et copie des diplômes,
 Deux photos d'identité,

Fait à le

Signature (Faire précéder la signature de la mention manuscrite "lu et approuvé")