



Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Dossier déclaratif de VAE

En vue l'obtention du

Titre à finalité professionnelle

« Commercial en vins », niveau 5

Candidat(e)

Mme M.

Nom	
Prénom	

Jury VAE

	Jury 1	Jury 2	Jury 3	Jury 4
Nom/Prénom				
Fonction				
Téléphone				

Date de transmission du dossier déclaratif

Date de réception du dossier déclaratif

Dans cette notice, vous trouverez toutes les informations nécessaires à la rédaction de votre dossier déclaratif.

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) est un processus qui permet de **valoriser** un parcours professionnel acquis par l'expérience (d'au moins **1 an** en lien avec la certification visée) et **d'obtenir** un diplôme, un titre à finalité professionnelle ou un certificat de qualification professionnelle (CQP) enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

La VAE se concrétise par la rédaction d'un **dossier** qui apporte la preuve de l'expérience et des compétences et leur présentation devant un jury composé de professionnels.

Deux moments rythment la Validation des Acquis de l'Expérience :

- **La recevabilité :** le certificateur vérifie la recevabilité de votre candidature au regard de la réglementation et du document Cerfa N°12818*02 complété,
- **La certification :** si la candidature est recevable, vous devez constituer un « dossier déclaratif » de validation de l'expérience. Ce dossier **rédigé par vos soins** sera examiné par le Jury VAE et vous aurez un entretien avec les membres de ce jury.

Pour toute information complémentaire ou question :

Contactez le certificateur à l'adresse suivante :

Université du Vin

Le Château - 26790 Suze La Rousse

Ou sur le site internet, rubrique Contact : www.universite-du-vin.com

Les étapes de la VAE

1^{ère} étape Vous avez **1 an d'expérience** en lien avec le titre visé, vous pouvez retirer un dossier de demande de recevabilité auprès du certificateur (document Cerfa à compléter)

<p>Par courrier à l'adresse suivante :</p> <p>Université du Vin Le Château - 26790 Suze La Rousse</p>	<p>Ou par courriel :</p> <p>contact@universite-du-vin.com</p>
--	--

2^e étape Remplir le dossier de demande de recevabilité et le transmettre au certificateur

Ce dossier de demande de recevabilité contient toutes les informations sur votre parcours professionnel dont il fait la synthèse. Il permet au certificateur de vérifier que la candidature au titre à finalité professionnelle est recevable. Le dossier doit apporter les « **preuves administratives et professionnelles** » nécessaires pour justifier de **1 an minimum d'expérience obligatoire en lien avec la certification visée.**

Le certificateur étudie votre demande et émet **un avis positif ou négatif**. La décision de recevabilité repose sur deux critères : la durée de l'expérience et le rapport direct avec le titre visé.

Si l'avis est positif, débute alors la démarche de VAE.

3^e étape Rédiger le dossier déclaratif de présentation des acquis

Ce dossier rédactionnel de validation de l'expérience est le **cœur de votre projet VAE**. C'est un dossier qui demande un **investissement personnel** important. Il a pour objet d'apporter les preuves effectives de votre expérience professionnelle au regard du référentiel de certification du titre visé.

Une fois rédigé, le dossier déclaratif est adressé au certificateur. Une convocation à un entretien face au jury VAE est établie à votre attention.

4^e étape Etude de votre dossier par un jury d'évaluation

Le jury VAE est composé de 4 personnes :

- 1 Président du jury : directeur de l'Université du vin ou son représentant
- 1 formateur du domaine professionnel
- 2 professionnels du domaine professionnel

Le jury VAE vérifie les compétences et aptitudes du candidat pour l'obtention du certificat grâce au dossier de VAE et à l'entretien.

5^e étape Décision finale du jury VAE

Le jury peut décider : d'une validation totale du titre, d'une validation partielle du titre (un ou plusieurs blocs de compétences), d'un ajournement.

Pour obtenir un bloc de compétences, l'ensemble des compétences évaluées doivent être validées. Si les 3 blocs de compétences sont obtenus, le titre est obtenu.

Les compétences du Titre « Commercial en vins »

Un référentiel d'activités-compétences et de certification a été élaboré par le certificateur. Vous devez le consulter et le lire attentivement avant de débiter la rédaction du dossier.

Votre dossier déclaratif doit permettre au jury de vérifier que vous avez acquis par votre expérience professionnelle les compétences inscrites dans ce référentiel.

Les questions posées servent de guide pour appréhender l'ensemble des compétences du référentiel et rédiger votre dossier déclaratif.

Vous devez lire attentivement les consignes et les respecter

Lorsque votre demande a été jugée recevable et que vous avez reçu votre avis positif de recevabilité : vous pouvez vous engager dans la démarche VAE.

Pour ce faire, vous devez constituer un dossier déclaratif de validation de l'expérience.

Le dossier déclaratif de validation de l'expérience est un descriptif des activités réalisées en lien avec le titre visé pendant votre parcours professionnel.

Il permet de dresser un bilan du parcours en identifiant les forces et les expériences. Vous devez décrire les principales activités et les tâches effectuées, le contexte du travail, les outils utilisés comme le matériel ou les ressources (logiciels, tableurs ...), l'étendue des responsabilités, les motivations, le projet ...

Ce dossier **rédigé par vos soins** sera examiné par le jury VAE et vous aurez un entretien avec les membres de ce jury.

Le titre est délivré si vos expériences répondent aux activités et aux compétences décrites dans le référentiel.

Quelques conseils avant de démarrer la rédaction du dossier de validation de l'expérience

Vous veillerez à :

- Présenter vos motivations et votre projet
- Présenter votre structure (type et taille de votre structure, activités, effectif, environnement : clients, fournisseurs, concurrents, partenaires, prestataires, etc.)
- Présenter votre poste (statut, principales missions...)
- Présenter vos acquis et expériences en vous appuyant sur des exemples de situations concrètes (*voir liste de questions pour vous guider*)
- A indiquer explicitement votre implication personnelle : en utilisant le « Je » accompagné de verbes d'action : je réalise, j'anime, je surveille ...
- Décrire en mettant en évidence par bloc de compétences (bloc de compétences 1, 2, 3) :
 - La **présentation de l'activité** (objectifs, moyens mobilisés, mise en œuvre, tâches, documents ou outils réalisés à cette occasion).
 - Les **résultats obtenus** (réalisation, réussite, freins et difficultés rencontrées) et les conséquences sur vos pratiques professionnelles.

Vous disposez d'une aide sous forme de questions dans les pages suivantes. Ces questions servent de guide pour appréhender l'ensemble des compétences du référentiel du titre « Commercial en vins ».

Rédiger et mettre en forme votre dossier rédactionnel

Vous devez utiliser la même typographie (une seule police de caractère). La police à privilégier est **Calibri**, taille 12, couleur noire.

Le corps de texte doit être justifié, les pages doivent être numérotées.

Pour les titres vous pouvez jouer avec la taille, le gras, l'italique, le positionnement, mais vous devez garder la même police et la couleur noire.

L'entretien avec le Jury VAE

Les membres de jury évaluent si les expériences professionnelles correspondent aux exigences du référentiel de compétences et de certification. Ils prennent leur décision à partir de l'étude du dossier et après l'entretien.

L'entretien permet au candidat d'apporter des **informations complémentaires** à celles qu'il a fournies dans son dossier et d'en expliciter certaines.

Lors de l'entretien de **1 heure environ**, le candidat présente son dossier pendant **20 minutes**, puis le jury pose au candidat les questions qu'il estime pertinentes pour vérifier la réalité de l'expérience et l'acquisition des compétences (**environ 40 minutes**). Le Jury délibère sur la base du **dossier VAE** (dossier déclaratif) et de l'entretien et propose au certificateur une validation totale du titre, une validation partielle du titre, un ajournement.

Le jury peut décider, à l'issue de l'entretien de compléter l'évaluation par une mise en situation professionnelle. Il s'agira d'une dégustation de vins où vous devrez expliciter la qualité, la typicité, évolution, etc. et les caractéristiques organoleptiques des vins dégustés (**environ 10 minutes**).

Vos motivations et votre projet

FICHE DESCRIPTIVE DE LA STRUCTURE

(indiquer le nom de votre structure)

Présentez votre structure.

À titre indicatif, vous pouvez développer les points suivants :

- Statut (forme juridique : *société, association, etc.*)
- Activités de votre structure
- Effectif (*nombre de personnes, éventuellement par services, par fonctions ...*)
- Situation économique (chiffre d'affaires, parts de marché...)
- Historique (date de création et évolution de la structure)
- Localisation géographique
- Environnement : clients, fournisseurs, concurrents, partenaires, prestataires, etc.
- Démarche et charte qualité (normes, procédures ...)
- ...

FICHE DESCRIPTIVE DU POSTE OCCUPE

(indiquer l'intitulé de votre poste)

Présentez votre poste (ce que vous faites réellement).

À titre indicatif, vous pouvez développer les points suivants :

- Indiquez votre statut : Salarié Indépendant Bénévole Autre :
- Quelle place occupez-vous dans votre structure ? Le cas échéant, présentez votre service en indiquant par exemple sa composition, son effectif... *Vous pouvez joindre un organigramme.*

Précisez les missions que vous réalisez :

Vous indiquerez notamment :

- Vos marges d'initiatives et d'autonomie : pouvez-vous prendre seul des décisions ? Lesquelles ?
- Le cas échéant, vos fonctions de tutorat ou d'encadrement
- Si des changements importants ont marqué l'évolution de votre emploi (fonction ou poste), de quels ordres étaient-ils ? Comment avez-vous fait face à ces changements ?
- Expliquez si vous avez eu la possibilité de proposer des améliorations ou des changements sur votre poste de travail
- Donnez un ou des exemple(s) de situation(s) imprévue(s) que vous avez rencontrée(s) et expliquez comment vous y avez fait face

Bloc de compétences 1 : ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE EN FRANCE ET A L'INTERNATIONAL A PARTIR D'UNE GAMME DE VINS

Compétence 1.1 : Etablir la stratégie commerciale France et export de l'entreprise en tenant compte du potentiel du marché, de la faisabilité d'accès au marché et des contraintes de mise en place.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'une situation réelle, expliquez la manière dont vous avez procédé pour évaluer l'opportunité d'un marché.*
- *A partir d'une situation réelle, expliquez la manière dont vous avez procédé pour évaluer la faisabilité d'une stratégie commerciale.*
- *Quels types d'informations avez-vous recherchés ? Par quelle méthode ?*
- *Comment avez-vous identifié les forces, faiblesses, opportunités, menaces relatives au marché ciblé ?*
- *Comment avez-vous identifié les risques éventuels ?*

Compétence 1.2 : Elaborer la stratégie tarifaire adaptée aux différents circuits pour obtenir un portefeuille de produits rentable.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *Comment avez-vous évalué les coûts et investissements nécessaires à l'élaboration d'un portefeuille de produits ?*
- *Comment avez-vous procédé pour assurer sa rentabilité ?*
- *Donnez des exemples de calculs de prix/ marge sur certains produits de votre gamme.*

Compétence 1.3 : Constituer une gamme de produits adaptée à la demande du client, en tenant compte de la stratégie de l'entreprise, d'un cahier des charges donné et des tendances du marché.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *Quels sont les éléments dont vous avez besoin pour élaborer une gamme de produits ?*
- *A partir d'une situation réelle, décrivez une gamme de produits que vous avez élaborés.*

Bloc de compétences 2 : ÉLABORER ET DEPLOYER UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL EN FRANCE ET A L'INTERNATIONAL

Compétence 2.1 : Mettre en place une démarche de prospection en identifiant et en qualifiant les cibles prioritaires pour prioriser et planifier ses tâches.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'une situation réelle, décrivez une démarche de prospection que vous avez menée.*
- *Comment procédez-vous pour qualifier votre fichier client ?*

Compétence 2.2 : Concevoir des actions de promotion et de valorisation des vins en s'appuyant sur des actions existantes ou en créant des actions nouvelles, pour animer la gamme de façon efficace et dynamiser les ventes tout au long de l'année.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'une situation réelle, décrivez des actions de promotion que vous avez menées.*
- *Sur quels éléments vous basez-vous pour réaliser vos choix d'événements ?*
- *A partir d'un cas réel, expliquez la manière dont vous avez procédé pour concevoir une action de promotion.*

Compétence 2.3 : Organiser les visites de prospection ou de suivi en clientèle, en prenant en compte des besoins potentiels et en optimisant la rentabilité pour faire connaître l'entreprise, entretenir la relation client et répondre aux objectifs commerciaux.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un exemple vécu, décrivez comment vous préparez et organisez vos tournées commerciales.*
- *Quels sont les éléments qui vous permettent de rentabiliser une tournée ?*

Compétence 2.4 : Réaliser un suivi des actions commerciales en mesurant les écarts entre les attendus et les résultats pour proposer des ajustements ou axes d'amélioration en vue de rester agile sur le marché.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un exemple concret, décrivez les indicateurs de performance que vous avez utilisés pour suivre un plan d'actions commerciales.*
- *Comment procédez-vous pour analyser les écarts ?*
- *A partir d'un exemple vécu, décrivez les ajustements que vous avez réalisés au regard d'écarts constatés.*

Compétence 2.5 : Aménager un point de vente en soignant la présentation et la disposition pour favoriser l'acte d'achat.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un exemple concret, décrivez un plan d'implantation que vous avez réalisé.*
- *Quelles sont les forces, faiblesses, opportunités, menaces que vous avez identifiées ?*
- *Expliquez les points d'amélioration que vous avez proposés.*

Bloc de compétences 3 : MENER UNE NEGOCIATION EN VUE DE LA VENTE DE VINS

Compétence 3.1 : Préparer son rendez-vous en consolidant les données nécessaires de la connaissance client pour s'assurer d'une efficacité optimale du contact client.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un exemple concret, décrivez comment vous préparez un rendez-vous avec un client.*
- *Sur quels éléments vous basez-vous pour préparer votre rendez-vous ?*

Compétence 3.2 : Questionner le client pour comprendre ses besoins et appréhender son profil, ses attentes et adopter une démarche d'accompagnement dans la vente adaptée.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un exemple concret, expliquez quelles méthodes de questionnement vous avez utilisées pour identifier les besoins/attentes d'un client.*
- *A partir d'un exemple vécu, décrivez l'accueil physique d'un client.*
- *Quelle posture avez-vous adoptée ?*

Compétence 3.3 : Mener un entretien de vente en basant l'argumentation sur les caractéristiques, les spécificités et la qualité des vins, orientés vers le bénéfice client pour apporter une réponse personnalisée à sa problématique.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'un cas réel, expliquez les points d'argumentation que vous avez mis en avant au cours d'un entretien de vente.*
- *A partir d'un exemple vécu, expliquez comment vous avez rebondi face à des objections d'un client.*
- *Comment avez-vous procédé pour favoriser l'adhésion de votre client ?*

Compétence 3.4 : Conclure la vente en réalisant la formalisation et la contractualisation de l'accord pour sécuriser l'acte d'achat.

Exemples de questions pour appuyer votre réflexion :

- *A partir d'une situation réelle, expliquez de quelle manière vous finalisez une vente.*
- *A partir d'un exemple concret, décrivez les éléments que vous incluez dans une proposition commerciale.*

Les pièces à joindre obligatoirement pour la certification à votre dossier VAE :

- L'avis de recevabilité
- Le dossier déclaratif

IMPORTANT

Le dossier déclaratif est à retourner **en 1 exemplaire format papier** par courrier à l'adresse suivante :

Université du Vin
Le Château - 26790 Suze La Rousse

Et **1 exemplaire format numérique** par courriel : contact@universite-du-vin.com