

Une formation diplômante est particulièrement adaptée aux attentes d'un marché concurrentiel et fluctuant. L'Attaché commercial Vins et Spiritueux est amené à couvrir de multiples activités de nature majoritairement commerciales et promotionnelles. Il peut agir en posture BtoC ou BtoB, vendre ou promouvoir à ce titre des produits et/ou des services. Véritable représentant de son entreprise et des produits qu'elle commercialise, il est amené à prospecter de nouveaux clients, tout en fidélisant le portefeuille existant. La transaction commerciale est le cœur de son activité : par la vente, la négociation, le traitement des réclamations, mais aussi par l'animation de points de vente ou d'événements. Une partie de son activité est également animée par l'organisation administrative des ventes.

Durée	Date(s)	Lieu(x)	Tarif
525h (4 mois)	15 mars au 2 juillet 2027	Suze-la-Rousse	6 690 € Net de TVA

Public concerné

Salariés de la filière vitivinicole ou du commerce et de la vente, personnes en reconversion souhaitant travailler comme commercial en vins auprès des secteurs CHR, grande distribution ou export.

Prérequis

- Être titulaire d'une certification de niveau 4 (bac ou équivalent), disposant ou non d'une expérience professionnelle
- Être titulaire d'une certification de niveau 3 ou équivalent et justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle
- Les étudiants étrangers doivent justifier d'un niveau de français suffisant (niveau C1 ou équivalent).

Objectif(s) pédagogique(s)

Appliquer les savoir-faire du métier de commercial en vins et spiritueux en identifiant les marchés à potentiel et en adaptant sa stratégie de vente dans le cadre de la filière vin et spiritueux, pour saisir les opportunités de développement commercial en France et à l'international.

Compétences apportées

La certification est composée de 4 blocs de compétence :

- Compétence 1 : Définir un positionnement commercial dans la filière des vins et spiritueux dans un environnement digitalisé
- Compétence 2 : Mettre en œuvre la stratégie marketing et communication dans la filière des vins et spiritueux
- Compétence 3 : Prospector de nouveaux clients dans la filière des vins et spiritueux
- Compétence 4 : Animer dans un point de vente du secteur des vins et spiritueux

La certification peut être validée dans sa totalité ou par bloc de compétences.

Débouchés

Attaché commercial vins et spiritueux ; Attaché / Assistant commercial France / Export ; Commercial (France / Export, BtoB, BtoC) ; Conseiller commercial ; délégué commercial ; Chargé de mission œnotourisme / e-commerce ; Chargé de l'ADV (Administration des Ventes) ; Assistant produit ; Assistant caviste.

Secteurs d'activités

Exploitations viticoles, négoce de vins et/ou spiritueux, caves coopératives vinicoles, cabinets de courtage en vins, points de vente physiques (cavistes, rayons liquides en grande distribution), points de vente virtuels (commerce en ligne), fournisseurs de matières sèches (capsules, bouchons, tonneaux...) et végétales (pépinières), les organismes assurant la promotion des appellations (syndicats professionnels, sites œnotouristiques dédiés à la promotion des vins et spiritueux...).

Programme du Certificat

Toujours soucieuse d'adapter ses programmes à la réalité des besoins du marché et aux innovations pédagogiques, l'Université du Vin propose :

- Un accès illimité pendant la formation à de multiples ressources pédagogiques numériques
- De nombreux cours accompagnés de TP de dégustation de vins et spiritueux
- La pratique de l'anglais de l'accueil, du tourisme et de la dégustation du vin

1. Définir un positionnement commercial dans la filière des vins et spiritueux dans un environnement digitalisé

- Analyser l'état du marché des vins et spiritueux en France et dans le monde afin d'évaluer des possibilités de vente des produits.
- Mettre en œuvre une veille concurrentielle
- Conseiller un ou des produits en s'appuyant sur la méthodologie de la dégustation et un argumentaire commercial
- Définir le positionnement commercial de l'enseigne afin de répondre aux attentes des clients ciblés

2. Mettre en œuvre la stratégie marketing et communication dans la filière des vins et spiritueux

- Sélectionner les opérations commerciales (en magasin/in situ) afin de se différencier et d'optimiser les ventes.
- Promouvoir, en France et à l'international, les vins et spiritueux en définissant des actions de communication online et offline afin d'atteindre les objectifs fixés par la Direction de l'enseigne.
- Analyser les actions menées en s'appuyant sur des indicateurs de performance afin de proposer des mesures correctives.

3. Prospecter de nouveaux clients dans la filière des vins et spiritueux

- Identifier une clientèle cible afin de sélectionner des produits adaptés aux besoins de celle-ci.
- Prospecter de nouveaux clients en organisant des visites sur le terrain et/ou en distanciel, en programmant des événements
- Adapter l'offre commerciale en vins et spiritueux au client final
- Négocier les prix avec les fournisseurs afin de garantir un taux de marge donné.
- Élaborer des propositions commerciales avec les fournisseurs

4. Animer dans un point de vente du secteur des vins et spiritueux

- Conseiller le client dans le secteur des vins et spiritueux en face à face et/ou à distance, dans l'objectif de la fidélisation et satisfaction client.
- Analyser les critères de déclenchement d'achats et de réapprovisionnements des produits en suivant les statistiques des ventes
- Proposer un espace de vente valorisé et attractif.
- Garantir le respect du droit commercial, de la consommation ainsi que la maîtrise de la législation des produits

5. Stage d'application pratique en milieu professionnel

Stage pratique en entreprise de 3 semaines, soit 105 heures, incluses dans la durée totale de la formation de 525 heures.

Informations complémentaires

Conditions d'admission

Le dépôt de candidature est à effectuer en retournant la demande de pré-inscription (ci-après) dûment complétée et signée avant le 19 février 2027 (dernier délai) avec toutes les pièces demandées.

Le dossier de candidature doit être envoyé complet par mail en un seul envoi à l'adresse mail suivante : angelique.marseille@universite-du-vin.com (si taille des fichiers supérieure à 10 Mo, envoi uniquement via « WeTransfer »).

Vous recevrez un accusé-réception par mail pour confirmer l'enregistrement de votre dossier de candidature. Seuls les dossiers reçus complets avec l'intégralité des pièces demandées seront enregistrés et présentés à la commission de sélection.

La 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, activité professionnelle actuelle, promesse d'embauche, présentation du projet professionnel, du projet de reconversion, tout élément expliquant votre motivation à suivre cette formation.

La sélection est réalisée par l'Université du Vin sur la base des éléments suivants :

- Dossier de candidature
- Entretien individuel de motivation

Dès lors qu'un parcours de formation propose la préparation à l'acquisition des compétences d'un ou de plusieurs blocs de compétences dans une logique de mobilisation autonome, sans viser l'acquisition de la certification globale, les prérequis à l'entrée en formation ou en amont de la délivrance du bloc de compétences sont, par défaut, ceux de la certification professionnelle dans son ensemble.

Le public alors visé correspond aux situations suivantes :

- Professionnels disposant déjà de la qualification, en recherche du maintien ou de l'actualisation des compétences
- Personnes en recherche de mobilité professionnelle vers un métier connexe en couvrant les compétences manquantes

Moyens d'encadrement

Intervenants attachés à l'Université du Vin : œnologues, sommeliers, cavistes, consultants marketing et commerciaux, apportent leurs savoirs pluridisciplinaires et partagent leur large expérience.

Partenariat professionnel : comités interprofessionnels, syndicats viticoles, caves particulières, caves coopératives.

Moyens pédagogiques

Exposés théoriques, vidéos, diaporama, supports pédagogiques, cas pratiques, dégustations, jeux de rôles, visites et sorties de terrain, plateforme d'enseignement à distance e-learning.

Modalités d'évaluation

Production de travaux écrits, mises en situation professionnelle reconstituées, études de cas, tests techniques.

Attestation de suivi de la formation

Remise d'une attestation de formation.

Si validation des évaluations, remise du titre d'Attaché commercial vins et spiritueux.

Coût et financement de la formation

Coût : 6 690 € net de TVA

Possibilités de financement

L'Université vous propose un accompagnement personnalisé.

Salariés :

- Possibilité de prise en charge sur le plan de formation interne de votre employeur
- CPF (Compte Personnel de Formation) : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/>
- CPF de Transition Professionnelle (ex-CIF) : prendre contact avec TPro (Transitions Pro) de votre région pour vérifier votre éligibilité à ce financement et obtenir un dossier de demande de prise en charge. Attention : une partie du dossier est à remplir par le centre de formation, bien penser à vérifier au préalable avec Transitions Pro les dates de commission pour l'étude de votre demande

Demandeurs d'emploi :

- Compte Personnel de Formation : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/> (si droits CPF insuffisants pour couvrir les frais de formation, possibilité de faire une demande d'abondement à France Travail via l'application « moncompteformation »)
- Aides à l'embauche : ces aides facilitent l'insertion professionnelle et intègrent le parcours de formation : AFPR, POEI
- AIF : France Travail peut attribuer une aide individuelle à la formation (devis-AIF) pour contribuer au financement des frais de formation (dépôt de devis sur la plateforme dématérialisée de France Travail KAIROS, nous contacter)
- Action de formation régionale : certains conseils régionaux attribuent des aides individuelles à la formation aux demandeurs d'emploi de leur région

Financement personnel : ce statut ne pourra pas être modifié en cours de formation. Un échéancier de financement sera établi entre le centre de formation et le stagiaire.

Demande de devis ou prise en charge

Afin d'obtenir un devis ou pour faire compléter un dossier de demande de prise en charge des frais de formation, vous devez impérativement déposer au préalable un dossier de candidature complet.

Contactez-nous pour avoir de plus amples renseignements concernant les différents dispositifs.

Avertissement : les délais d'instruction des dossiers auprès des différents organismes financeurs peuvent être longs ; prévoir de faire les demandes bien avant le début de la session de formation (et même avant de connaître les résultats de sélection).

Modalités pratiques - Récapitulatif

Quand

Du 15 mars 2027 au 2 juillet 2027

Durée de la formation

525 heures de formation réparties sur 4 mois consécutifs, représentant 420 heures de formation en centre et une période de stage pratique en entreprise de 3 semaines, soit 105 heures.

Horaires

De 9h00 à 12h30 et de 13h45 à 17h15

Effectif par session

Minimum 4, maximum 20

Où

Université du Vin à Suze-la-Rousse (26790)

Accessibilité

Les locaux et la formation sont accessibles 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. Référent handicap : Céline Thomas, 04 75 97 21 30, celine.thomas@universite-du-vin.com

Pour toute question, contactez-nous

angelique.marseille@universite-du-vin.com ou 04 75 97 21 44

Demande de candidature

I - Renseignements personnels

☐ Madame

☐ Monsieur

☐ Non précisé

Nom de naissance :

Nom d'usage :

Prénom :

Adresse personnelle :

Code postal : Ville :

Tél fixe : Portable :

E-mail :

Date de naissance : Lieu de naissance :

Je suis :

☐ Amateur de vin et j'ai un projet de reconversion professionnelle dans la filière :

☐ Amateur de vin et je n'ai pas de projet professionnel concret, profession :

☐ Une professionnel(le) travaillant déjà dans la filière vin :

☐ Autre, je veux préciser :

☐ Je souhaite être recontacté(e) par le référent handicap de l'Université du Vin, ou son représentant, pour échanger sur ma situation, sur les modalités de suivi de la formation et/ou sur les modalités d'examen.

II - Situation professionnelle

☐ Salarié - Poste occupé :

☐ en CDI

☐ en CDD - date de fin du contrat :

Nom et adresse de l'entreprise :

Secteur d'activité :

☐ Demandeur d'emploi :

Inscrit à France Travail, n° identifiant (+ copie attestation d'inscription) :

☐ Bénéficiaire Allocation d'Aide au Retour à l'Emploi : oui / non

☐ Autre, précisez :

☐ Autre situation, veuillez préciser :

III - Mode de financement prévu

☐ Personnel

☐ Employeur : veuillez préciser le nom et les coordonnées de la société qui signera la convention de formation

.....

☐ France Travail : nous contacter dès le dépôt de votre candidature pour la saisie d'un devis AIF sur la plateforme dématérialisée de France Travail.

☐ CPF : l'utilisation de vos droits CPF se fera directement via la plateforme <https://www.moncompteformation.gouv.fr/> et seulement après la sélection des candidatures.

☐ Autre organisme, à préciser ainsi que le dispositif mobilisé :

Important : le stagiaire devra s'assurer qu'il obtiendra la réponse de financement (accord et montant) au minimum un mois avant le début de la formation. Au-delà de ce délai, l'Université du Vin se réserve le droit d'annuler la candidature, ceci pour des raisons d'organisation et de logistique.

IV - Coût de la formation et engagement du stagiaire

Je soussigné(e) déclare (cocher les cases) :

- ☐ Avoir pris connaissance du coût de la formation : 6 690 € net de TVA
- ☐ Demander ma pré-inscription à la formation Attaché Commercial Vins et Spiritueux suivant les modalités et conditions figurant sur la notice de présentation du programme dont j'ai pris connaissance.
- ☐ Engager dès maintenant toutes les démarches nécessaires pour trouver le financement de la formation.

V - Sélection des candidats, inscription définitive

La sélection des candidats se fera à partir de l'entretien individuel et des éléments transmis avec le dossier de pré-inscription, c'est-à-dire CV, copie de diplôme, lettre de motivation, et selon votre situation : présentation du projet professionnel, du projet de reconversion, éventuellement promesse d'embauche, bilan de compétences, étude de marché, etc.

L'envoi du dossier de candidature sera fait par mail en un seul envoi (si fichier volumineux, WeTransfer uniquement). Vous recevrez un accusé de réception dès l'enregistrement de votre dépôt de candidature. Les résultats des sélections seront envoyés par courrier électronique.

J'ai bien noté que l'Université du Vin confirmera officiellement l'état de chaque candidature. Je ne peux en aucun cas considérer ma demande de pré-inscription comme une inscription définitive.

J'ai bien noté que si je suis sélectionné, un règlement intérieur et un règlement d'examen me seront remis en début de formation et qu'après en avoir pris connaissance, je les signerai pour accord des conditions stipulées.

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 votre inscription définitive sur la session de formation.

VI - Recherche d'une entreprise d'accueil

☐ Je m'engage à rechercher une ou plusieurs entreprises d'accueil (dans les secteurs à choisir en fonction de mon projet professionnel : tourisme, domaine viti-vinicole, etc.) en vue d'y effectuer la période de stage pratique prévue dans le programme.

Cette période de stage n'est pas soumise à rémunération, ni déclaration sociale pour l'entreprise d'accueil. Elle sera officialisée par la signature d'une convention de stage tripartite rédigée par l'Université du Vin.

Pièces indispensables pour l'étude de votre dossier :

- Une lettre de motivation présentant votre projet professionnel à l'issue de la formation
- Un curriculum vitæ
- Copie du diplôme (du niveau minimum requis)
- 1 photo d'identité (fichier jpg ou png)

Selon les cas :

- Attestation France Travail pour statut demandeur d'emploi
- Pour les stagiaires non francophones : mentionner dans la lettre de motivation votre niveau de français (lu, écrit, parlé)
- Pour les stagiaires étrangers et selon le pays d'origine : demande de titre de séjour à effectuer dans votre pays d'origine, vérifier les délais d'obtention

Merci d'enregistrer toutes les pièces selon ce modèle : « CV-votre nom », « photo-votre nom », etc.

Fait à le

Signature obligatoire :

(Précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé »)