

**OBJECTIF PROFESSIONNEL**

Acquérir les compétences professionnelles nécessaires à l'exercice d'un poste à caractère commercial, tant au niveau national qu'international, dans le secteur des vins et spiritueux. Après expérience acquise au poste de travail, le stagiaire pourra évoluer vers des fonctions d'encadrement.

**OBJECTIF PEDAGOGIQUE**

Accompagner le stagiaire dans la découverte d'un environnement professionnel spécifique en lui permettant d'acquérir les connaissances professionnelles pour :

- exercer une activité commerciale dans différents lieux de vente (en magasin, sur foires...) en utilisant les méthodes de vente adaptées.
- posséder des connaissances suffisantes pour assurer la commercialisation de l'ensemble des produits de la filière (vins et spiritueux) auprès de différents types de clientèle (CHR, grande distribution, particuliers...)
- être acteur de l'action commerciale de l'entreprise dans différentes fonctions (assistantat commercial, prospecteur, donneur d'ordre...)
- pouvoir anticiper et s'adapter aux évolutions de l'environnement professionnel.

**PARTICIPANT**

Jeune de moins de 26 ans ou demandeur d'emploi de plus de 26 ans

Statut du participant : salarié sous contrat de professionnalisation

Pré-requis : baccalauréat + deux années d'études supérieures

baccalauréat + deux années d'expérience commerciale

sélection : dossier de candidature - tests d'aptitude à la vente + anglais - entretien individuel

**POINTS CLES**

Formation aux techniques de vente, dégustation-œnologie, anglais, formation juridique appliquée, gestion, informatique, interventions de professionnels.

**METHODE PEDAGOGIQUE**

- Cours de groupe
- Nombre de stagiaires par groupe : entre 15 et 32 personnes

**MOYENS PEDAGOGIQUES**

- Supports de cours théoriques
- Etudes de cas pratiques - Dégustations
- Simulations (utilisation vidéo)
- Applications sur micro-ordinateur
- Dossier action professionnelle

**MODE D'EVALUATION**

- Deux évaluations en cours de formation
- Une soutenance finale de dossier devant jurys de professionnels du vin.

**TYPE DE VALIDATION**

- Titre homologué niveau III – code 211 w : "Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux"
- Certificat Européen d'Anglais des affaires (suivant niveau préalable)

**INTERVENANTS**

Liste remise en annexe

**DEROULEMENT**

Durée de la formation : 560 heures

Durée du contrat : 12 mois

Début de la formation : 18 octobre 2010

Rythme : une semaine par mois (en moyenne)

Horaires : de 8 h 30 à 12 h 00 et de 13 h 30 à 17 h 00

Lieu : ACIFOP-LIBOURNE - 7 bis rue Max Linder - 33500 LIBOURNE

**COÛT**

(TVA en sus 19,6 %)

9,15 € de l'heure soit 5.124,00 €

Financement par votre OPCA selon les règles de prise en charge définies.

Février 2010

**A.312.05**

Pour tout renseignement, contactez :  
Maryvonne TRAILLE, Conseillère Alternance  
Tél : 05 57 25 40 59 – Fax : 05 57 25 25 00

# ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

## PÔLE COMMERCIAL

Marketing :

- L'économie mondiale du vin (production - consommation)
- Notions de base de marketing
- Marketing spécialisé
- Marketing direct
- Connaissance des marchés français et étrangers
- Circuits de commercialisation
- Le marché des grandes et moyennes surfaces

Vente :

- Techniques de vente et psychologie commerciale
- Vente spécialisée (foires et salons – VPC...)
- Adaptation de la démarche aux différents types de clientèle
- Gestion commerciale et suivi commercial
- Rôle de la gestion dans la négociation
- Stratégie commerciale à l'Export

Communication :

- Communication visuelle
- Développement personnel

## PÔLE DEGUSTATION – ŒNOLOGIE

Histoire de la vigne et du vin

S'initier aux techniques de dégustation :

- Bases de la dégustation
- Les différentes vinifications (blancs, secs, liquoreux, rouges, rosés, spiritueux...)
- Les vins étrangers

Acquérir une culture générale viti-vinicole pour pouvoir argumenter lors de négociations commerciales

## PÔLE LINGUISTIQUE : ANGLAIS

- Anglais de négociation
- Anglais viti-vinicole
- La connaissance et la description des produits
- Le vocabulaire de dégustation
- Visites de propriétés en anglais

## PÔLE JURIDIQUE

Législation viticole :

- Les acteurs de la réglementation viti-vinicole
- Les organisations administratives
- La réglementation (de la production à la circulation) des produits

Droit des affaires :

- Les contrats et la responsabilité contractuelle en matière de distribution
- Dispositions visant à protéger le consommateur
- Dispositions relatives à la concurrence
- Notion de bases relatives au droit de crédit
- Particularités des ventes à l'export

Droit social :

- Le contrat de travail
- Statuts et contrats des commerciaux
- Clauses spécifiques liées à la profession

Coface

Douanes

INAO

## PÔLE GESTION ET STRATEGIE D'ENTREPRISE

Organisation d'entreprise :

- Analyse de l'entreprise et de son environnement
- Diagnostic et stratégie d'entreprise

Eléments de gestion pratiques appliqués au secteur viti-vinicole

## INFORMATIQUE

- Perfectionnement aux logiciels standards : traitement de texte, tableur...
- Utiliser Internet

## INTERVENTION DE PROFESSIONNELS

- Les syndicats professionnels : négoce, courtier, cave coopérative...
- Les organismes bancaires
- Démarche qualité appliquée au vin
- Visites diverses...