

Objectifs Pédagogiques

- ✓ Acquérir et développer les connaissances et les compétences nécessaires pour exercer le métier d'attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux : prospection, vente, négociation, administration des ventes, gestion commerciale
- ✓ Obtenir le titre professionnel de niveau III
- ✓ Valider un ou plusieurs blocs de compétences

Compétences Visées

- ✓ Organiser et animer une dégustation et/ou une visite de site de production
- ✓ Utiliser les compétences linguistiques de négociation et de spécialisation (anglais)
- ✓ Mener un entretien complet d'acte de vente en respectant la législation en vigueur
- ✓ Prospector, gérer, animer et administrer un secteur de vente en fonction des objectifs commerciaux

Évaluation & Suivi

- ✓ Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, mise en situation, entretien final avec le jury
- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Délivrance du titre ou de blocs de compétences - RNCP : 1531

Programme pédagogique

Développer et maintenir ses connaissances sur les produits vins et spiritueux (Bloc de compétences 1)

- Les filières des vins et spiritueux en France
- Les vins, les spiritueux et leur élaboration
- Œnologie et techniques de dégustation
- Œnotourisme et spiritourisme
- Législation des vins et des spiritueux

Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une activité commerciale dans le secteur des vins et spiritueux (Bloc de compétences 2)

- Perfectionnement de l'anglais
- Anglais professionnel du commerce, de la vente et de la négociation
- Anglais professionnel des vins et des spiritueux, et leur dégustation
- Marketing, droit et gestion commerciale : niveau 1 – les fondamentaux

Vendre et négocier en situation de face-à-face dans un secteur des vins et des spiritueux (Bloc de compétences 3)

- Animer un espace de vente de vins et spiritueux
- Vendre et conseiller en face-à-face des vins et spiritueux
- Marketing, droit et gestion commerciale : niveau 2 – approfondissement et spécialisation

Prospector, gérer, animer et administrer un secteur de vente en fonction des objectifs commerciaux dans le monde des vins et spiritueux (Bloc de compétences 4)

- Organiser le Plan d'Action Commercial
- Développer les contacts par la prospection
- Administrer son activité dans le respect de la stratégie de l'entreprise et des moyens dédiés
- Animer son secteur et fidéliser la clientèle



Durée et modalités

- Modalités : groupe de 6 à 12 personnes
- Parcours moyen : 1000 heures
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- Code NSF : 211w
- Prix : sur devis



Outils et moyens pédagogiques

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas



Public et prérequis

- Demandeurs d'emploi, salariés, contrat de professionnalisation
- Projet validé, maîtrise de l'anglais oral niveau B1, niveau IV validé et expérience de 2 ans en vente, connaissances de secteur viti-vinicole