

## Objectifs Pédagogiques

- Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour élaborer des stratégies commerciales, pour prospecter et négocier une proposition commerciale
- Développer ses connaissances sur le vin et les spiritueux
- Obtenir le titre professionnel de niveau 5
- Valider un ou plusieurs CCP

## Compétences Visées

- Connaissances sur l'environnement du vin et des spiritueux
- Connaissances des stratégies commerciales
- Connaissances en prospection et négociation

## Évaluation & Suivi

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, épreuves écrites, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction
- Délivrance du Titre (TP-00338) ou de CCP (RNCP34079)

## Programme pédagogique

### Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

(CCP : CP-002651)

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

### Prospecter et négocier une proposition commerciale

(CCP : CP-002652)

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

### Développer et maintenir ses connaissances sur les produits des vins et spiritueux

### Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une activité commerciale dans le secteur des vins et spiritueux

## Emplois accessibles et suite de parcours

L'emploi s'exerce dans tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement :

- Technico-commercial, chargé d'affaire

Codes ROME : D1402, D1407

Suite de parcours : TP Manager d'unité marchande (RNCP32291) – TP Responsable de petite et moyenne structure (RNCP27596) – BTS Management commercial opérationnel (RNCP34031)



### Durée et modalités

- Modalités : groupe de 8 à 12 personnes
- Parcours moyen : 1330h
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- Lieux : Libourne
- Dates : nous consulter
- Prix : nous consulter
- Codes CPF : 320925 – NSF : 312t – Formacode : 34593, 34561, 34572



### 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
- Accompagnement individuel



### Public et prérequis

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (réfèrent handicap), contrat de professionnalisation
- Projet validé, posséder un niveau 4, expérience dans la vente, niveau B1 en anglais, connaissances du secteur viticole vinicole
- Entretien, tests de positionnement / évaluation