

CS commercialisation des vins

 Durée de formation : 1 an

 Niveau de sortie des études : Bac + 1

CERTIFICATION ASSOCIÉE

Certificat de specialisation commercialisation des vins

Descriptif

La commercialisation des vins est une activite qui concerne de nombreux metiers en rapport avec le vin : le producteur (qui transforme et vend ses produits), le vendeur, le VRP multi-cartes, l'animateur promoteur.

Objectifs

Presenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

- sinformer sur levolution du marche des vins en France et dans le monde
- presenter les elements de la strategie commerciale dune entreprise
- determiner les methodes commerciales adaptes au public vise et a la politique definie par lentreprise

Utiliser les techniques de vente et de negociation

- realiser une action de prospection a partir dun fichier prospects
- preparer lentretien de vente et/ou de negociation
- mener un entretien de vente et/ou de negociation

Assurer le suivi des ventes dans le respect de la reglementation

- gerer les stocks
- gerer les expeditions et les reglements
- gerer le point de vente

Presenter les differents types de vins

- localiser les zones de production
- decrire le mode delaboration de certains types de vins
- identifier les caracteristiques du vin par une degustation

Modules

- Unite capitalisable (UC) - 2. Etre capable d'utiliser les techniques de vente et de negociation

- Unite capitalisable (UC) - 1. Etre capable de presenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise
- Unite capitalisable (UC) - 4. Etre capable de presenter les differents types de vins
- Unite capitalisable (UC) - 3. Etre capable d'assurer le suivi des ventes dans le respect de la reglementation

Débouchés

Secteur d'activites :

Les caves particulieres, les cooperatives vinicoles et leurs unions, les maisons de negoce, les magasins specialises en vente de vins et spiritueux et les cabinets conseils.

Types d'emplois accessibles :

- Le vendeur : on rencontre parfois le terme de ' caviste '.
- Le VRP multcartes : ce representant travaille pour une entreprise ou plusieurs societes et doit vendre ses produits. Il utilise donc toutes les techniques de vente et ses connaissances sur le vin, necessaires pour convaincre le client. Il organise son plan de prospection et ses deplacements en se fixant des priorites pour atteindre des objectifs prealablement fixes.
- L'animateur promoteur : Cet animateur doit maitriser parfaitement les connaissances techniques sur le produit, mais aussi savoir le vendre en le faisant deguster. Il s'agit le plus souvent de missions courtes, liees a une promotion en grande distribution, une foire, un salon.
- Les competences peuvent aussi etre valorisees par un producteur qui transforme et vend ses produits.

OÙ SE FORMER ?

Marne (51)	Rythme & durée	Lieu
CFA agricole et viticole de la Marne	Apprentissage ; 1 an	Avize