



BACHELOR

Commercialisation Internationale des Vins spécialité œnotourisme

Développement
Stratégie
Expert
Professionnel
Étude de marché
Gestion de projet

NIVEAU

Formation diplômante **BAC+3**.

PRÉSENTATION

Situé au cœur du plus grand vignoble du monde, ce Bachelor répond à une forte demande des acteurs de la filière viticole.

Il a pour objectif de former des managers spécialistes de la commercialisation, de la communication mais aussi du marketing des vins. Afin d'être au plus près de la réalité des entreprises locales et internationales, notre formation unique dispose d'une spécialité en œnotourisme ainsi qu'une formation sur le terrain à la gestion viticole d'un domaine.

Au terme de cette formation, le diplômé aura également acquis les connaissances techniques en matière de viticulture, d'œnologie, de dégustation et de sommellerie grâce à la création unique en France d'une « vigne école » pilotée par les étudiants et leurs partenaires professionnels.

OBJECTIFS

Le titulaire du Bachelor est un Manager avec une connaissance des vins et de leur élaboration, une connaissance des marchés internationaux et des acteurs de la filière ainsi que des connaissances techniques, de la législation, et de la gestion de projets œnotouristiques.

Il saura aisément s'adapter dans des contextes de travail variés et évolutifs, en fonction de la taille et du mode organisationnel de l'entreprise.

PARTENAIRES

Sud de France, CIVL, CIVR, AOC Coteaux du Languedoc, Domaine Cazes, Domaine de Rombeau, Domaine des frères Parcé, Mas Trinquat, Domaine de la Perdrix, Domaine Lafage, Cave coopérative Arnaud de Villeneuve, Terres des Templiers, Mas d'Estelle...

VALIDATION DU DIPLÔME

- Chaque module est soumis à un examen final noté sur 20. Une note de 10/20 est requise pour la validation du module.
- Une note globale sera attribuée sur 100. Un total de 50/100 est requis pour la validation du certificat de qualification.



BACHELOR

Commercialisation Internationale des Vins spécialité œnotourisme

MODULES : PRÉSENTATION DES UNITÉS

UNITÉ 1 : MANAGEMENT INTERCULTUREL ET LANGUES

- Anglais commercial et technique
- TOEIC (*préparation et passage du diplôme*)
- Espagnol commercial et technique
- Management interculturel

UNITÉ 2 : TECHNIQUES ET MÉTHODES DE LA FONCTION COMMERCIALE ET MARKETING

- Méthodologie marketing
- Stratégie marketing et marketing mix du vin
- Techniques de négociation dans un contexte français et international
- Démarche de communication et réseaux sociaux

UNITÉ 3 : ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE DE LA FILIÈRE VITI-VINICOLE

- Institutions et organisation de la filière
- Droit de la vigne et du vin
- Géo-économie viti-vinicole

UNITÉ 4 : SPÉCIALISATION VINS ET ŒNOTOURISME

- Connaissance des vins
- Spécialisation vins et terroirs du Languedoc-Roussillon (*diplôme du Master France Sud de France*)
- Œnotourisme

UNITÉ 5 : COMMERCE INTERNATIONAL ET GESTION APPLIQUÉE

- Commerce international
- Techniques de gestion appliquées à la filière
- Logistique et distribution

UNITÉ 6 : PROJETS TUTEURÉS ET VIGNE ÉCOLE

- Gestion de projet proposé par un partenaire (*domaine, négociant ou caviste*)
- Gestion d'une vigne école : participation à la création d'une cuvée par l'intervention sur le terrain (*vigne et cave*) et projet de commercialisation de cette dernière

UNITÉ 7 : STAGE DE FIN D'ANNÉE (3 À 6 MOIS)

- Immersion en entreprise
- Soutenance

MODULES COMPLÉMENTAIRES :

Team building, pédagogie inversée, méthode d'animation, mind-mapping et prise de notes, gestion de projet, gestion du stress.



BACHELOR

Commercialisation Internationale des Vins spécialité œnotourisme

INTERVENANTS QUALIFIÉS

Diplôme National d'Œnologue à l'ENSAT Toulouse, BTS Viti-Œno, Master en Commerce International à la Montpellier Business School (*Groupe Sup de Co*), Master en Management B2B à la Barcelona Toulouse Business School, Master Level Sud de France, École Suze la Rousse, Université de Santiago du Chili, Université de Montpellier Master 2 spécialité Marketing et Commerce des vins, École Supérieure de Commerce International de Grande Bretagne.

PROFILS RECRUTÉS

- BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et Relation Client, BTS Commerce International...
- BTS Technico boissons, vins et spiritueux ou viticulture-œnologie
- DUT Technique de commercialisation
- Titulaire d'un diplôme de L2 en sciences économiques, AES...
- Demandeurs d'emploi, salariés en Congés Individuel de Formation, salariés en reconversion, dirigeants...

DÉBOUCHÉS, SECTEURS D'ACTIVITÉS & EMPLOIS ACCESSIBLES

Domaines vitivinicoles, caves coopératives viticoles, maisons de négoce, caves particulières, magasins spécialisés, cavistes, grandes et moyennes surfaces, restaurants...

- Technico-commercial
- Commercial, agent commercial ou assistant commercial
- Responsable ou gérant de magasin, de caveau, de cave, restaurant...
- Chef de rayon en grande ou moyenne surface
- Acheteur en grande ou moyenne surface

INFOS PRATIQUES

Dates : ouverture des inscriptions en janvier, rentrée au mois d'octobre.

Formation intégrale : 570 h. Cours uniquement 3 jours par semaine (*lundi, mardi et mercredi; possibilité de travailler à mi-temps les jours restants*).

Formation modulaire : modules adaptables à l'unité ou par blocs à titre individuel (*nous consulter*).

Lieux : Domaine CAZES et Domaine de ROMBEAU, Rivesaltes (66).

Tarif : 4900€ € pour 570 h. Plusieurs possibilités de financement (*apport personnel, facilités de paiement, CPF (anciennement DIF), CIF, plan de formation par votre entreprise ou Pôle Emploi*).

ÉCOLE SUPÉRIEURE DU VIN

Studio Camille / Centre de formation

4 RUE DES LORIOTS, 66700 ARGELES SUR MER - France

Numéro Siret 50260825000028

Numéro de déclaration d'activité : N° OF 91660143166

Contact

Tél. : 04 68 37 41 38

contact@ecolesupduvin.com