



CERTIFICAT DE QUALIFICATION

Technico-Commercial - secteur viticole

Développement
Stratégie
Expert
Professionnel
Étude de marché
Gestion de projet

NIVEAU

Formation qualifiante.

OBJECTIF

Rendre opérationnels des responsables connaissant les produits de la filière viti-vinicole et capables d'en assurer la commercialisation.

Chargé de la commercialisation des vins en France ou à l'étranger, le technico-commercial associe la connaissance des différents vins et modes d'élaboration, à une analyse du marché et une bonne technique commerciale pour :

- Les entreprises du secteur vinicole (*vignerons, caves particulières et coopératives, négoce*)
- Les entreprises de la restauration et de l'hôtellerie
- Les organisations du secteur tertiaire (*transport, distribution, communication, tourisme*)

MODULES ENSEIGNÉS

| PROGRAMME | Nombre d'heures (140h) |
|--|------------------------|
| Connaissance des Vins | 16 h |
| Master Class Sud de France (diplôme) | 14 h |
| Marketing appliqué au vin | 20 h |
| Commerce international du vin | 30 h |
| Techniques de négociation | 30 h |
| Géo-économie viti-vinicole | 20 h |
| Autres (gestion du stress, pédagogie inversée, mind mapping) | 10 h |

VALIDATION DU CERTIFICAT

- 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.
- La Validation du diplôme Master Level Sud de France requiert une note minimale de 75/100.



CERTIFICAT DE QUALIFICATION Technico-Commercial - secteur viticole

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

- Toute personne issue de la filière viticole ou de sa distribution venant d'une formation commerciale ou technique (BTS Viti-Œno, DNO, etc, candidats issus du secteur vente/commerce)
- Demandeurs d'emploi, salariés en Congés Individuel de Formation, salariés
- Toute personne non issue de la filière souhaitant commencer à se spécialiser, désirant se réorienter ou en apprendre plus sur la filière viticole
- Étudiants

DÉBOUCHÉS, EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant commercial
- Attaché commercial
- Assistant export
- Responsable commercial
- Agent commercial, VRP
- Responsable rayon vins en GD
- Caviste

INFOS PRATIQUES

Dates : ouverture des inscriptions en Janvier.

Dates des prochaines sessions : 5 participants minimum pour l'ouverture d'une session (nous consulter).

Formation intégrale : 140 h. Cours uniquement un jour/semaine déterminé en fonction des sessions.

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

Lieux : Domaine CAZES, Rivesaltes (66).

Tarif : 2900 € pour 140 h. Plusieurs possibilités de financement (apport personnel, facilités de paiement, CPF (anciennement DIF), CIF, plan de formation par votre entreprise ou Pôle Emploi).

ECOLE SUPERIEURE 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