



# 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).

### 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