



## CERTIFICAT DE QUALIFICATION Technico-Commercial - secteur viticole

### PRÉREQUIS

- Niveau IV
- Être agé.e de 18 ans minimum

### OBJECTIFS

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

Chargé.e de la commercialisation des vins en France ou à l'étranger, le.a technico-commercial.e 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)

### DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Pas de délais spécifique requis
- Compléter un dossier de candidature
- Se présenter à un entretien individuel

### DURÉE, LIEU ET DATES CLÉS

- Durée : 6 mois, 140 heures. Cours 1 jour par semaine
- Dates de la prochaine session : 4 février 2021
- Lieu : Rivesaltes (66)

### CONTENU DE LA FORMATION

PROGRAMME	Nombre d'heures (140h)
Connaissance des Vins	18 h
Master Level Sud de France (diplôme)	15 h
Marketing appliqué au vin	22 h
Commerce international du vin	30 h
Techniques de négociation	30 h
Géo-économie viti-vinicole	18 h
Autres (Pédagogie inversée, mind mapping, méthode d'animation)	7h



## CERTIFICAT DE QUALIFICATION **Technico-Commercial - secteur viticole**

### MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'EVALUATION

- Une pédagogie inversée
- Des ateliers pratiques et mises en situation.
- Une plateforme de e-learning mise à disposition durant la formation : «moodle»
- Un accompagnement individualisé et personnalisé
- Chaque module est soumis à un examen final noté sur 20. Une moyenne de 10/20 est requise pour la validation du module.
- La Validation du diplôme Master Level Sud de France requiert une note minimale de 75/100.
- Délivrance d'une attestation de fin de formation, bulletin de notes et relevé de notes

### LES CHIFFRES DE LA FORMATION

- En 2019 : 100% de réussite à l'examen, 50% d'insertion professionnelle 6 mois après le diplôme et 100% d'insertion professionnelle 1 an après la formation.

### APRÈS LA FORMATION

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

### FINANCEMENT ET TARIFS

- Financement : Fonds propres ou financement entreprise ou OPCO
- Tarifs : 2900€ + 50€ de frais d'inscription

### ACCÉSSIBILITÉ HANDICAP

- Nous consulter

### CONTACT

**Mme Claude CHAVERNAC PARADON**

- Mail : [claudesupduvin.com](mailto:claudesupduvin.com)
- Téléphone : 04 68 37 41 38

**ECOLE SUPERIEURE DU VIN**

**Optimise Formation / 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](mailto:contact@ecolesupduvin.com)

