

## BAC +2 | 1 an Conseiller Commercial Vins & Spiritueux

### PRÉREQUIS

- Baccalauréat ou expériences professionnelles avec avis favorable de la commission d'admission
- Avoir 18 ans révolus

### OBJECTIFS

Le conseiller commercial en vins et spiritueux est responsable de la commercialisation des boissons alcoolisées, des vins et spiritueux. Il se doit de bien connaître les cépages et les différents types de vins et d'alcools, de pouvoir expliquer les aspects liés à la production, aux techniques de vinification, etc. pour conseiller ses clients.

Il sera amené à :

- Gérer un point de vente de vins et spiritueux
- Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
- Définir des schémas de distribution, fixer des prix de vente en fonction de sa connaissance des marchés et gérer des stocks
- Gérer la communication et le marketing d'un point de vente
- Fidéliser la clientèle
- Analyser le marché des vins et spiritueux (évolutions et tendances), prospecter

### CONTENU DE LA FORMATION

- L'étude de marchés des vins et des spiritueux
- La connaissance des vins et techniques viticoles
- La sélection de produits à commercialiser
- L'agencement de point de vente, l'accueil de clients et l'animation de rayons
- La sélection de produits auprès de fournisseurs
- La négociation d'achats de vins auprès de négociants et/ou de producteurs

- La fidélisation de clients d'un point de vente
- La mise en place et la gestion d'opérations marketing et de communication

### MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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
- Délivrance de bulletin de notes et relevé de notes, d'une certification

### DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

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

### DURÉE, LIEU ET DATES CLÉS

- Durée : de septembre à juin 600 h
- Date prochaine session : 1er septembre 2021
- Lieu : Perpignan

### LES CHIFFRES DE LA FORMATION

- 93% : Taux de réussite pour la session 2020\*
- 89% : Taux de réussite pour la session 2019\*
- 93% : Taux de réussite pour la session 2018\*

\*Chiffres IFCO

## APRÈS LA FORMATION

*Possibilité de postuler dans les structures suivantes :*

- Exploitations viticoles Négoces de vins et/ou spiritueux, caves coopératives vinicoles, cabinets de courtage en vins, caves particulières, caveau de vente des domaines viticoles, maisons de négoce. Points de vente physiques cavistes, rayons liquides en grande distribution) points de vente virtuels (commerce en ligne)

*Possibilité de postuler sur les postes suivants :*

- Responsable achat ou vente en vins et spiritueux
- Commercial conseil en vins et spiritueux
- Caviste (Commerçant boutique)
- Responsable caveau de vente (domaine viticole ou coopérative)
- Courtier en vins et spiritueux
- Responsable rayon liquides
- Commis sommelier
- Agent commercial multiscartes

## FINANCEMENT ET TARIFS

- Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, autres financements disponibles :
  - Fonds propres,
  - CPF
  - Pôle emploi,
  - Financement entreprise (Convention école / entreprise COFIPA) ou OPCO
- Tarif : 6000€

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour échanger sur votre parcours de formation. Cet échange permettra d'évaluer vos besoins, de mettre en place les aménagements nécessaires et de vous accompagner dans votre projet professionnel.

## ECOLE SUPERIEURE DU VIN OptimaliSE Formation

4 rue des Loriots, 66700 Argelès-sur-Mer - France

Numéro Siret 50260825000028

Numéro UAI : 0660974A

Numéro de déclaration d'activité : N° OF 91660143166

## Le métier

Le conseiller commercial en vins et spiritueux est responsable de la commercialisation des boissons alcoolisées, des vins et spiritueux. Il se doit de bien connaître les cépages et les différents types de vins et d'alcools, de pouvoir expliquer les aspects liés à la production, aux techniques de vinification, etc. pour conseiller ses clients.

Il intervient dans l'ensemble du processus de commercialisation, de la sélection des bouteilles à référencer dans un point de vente, à la gestion des encaissements des clients et des fournisseurs en passant par l'agencement d'un magasin et la mise en œuvre de plans de communication et de promotion pour piloter la vente de ses produits.

Il peut également travailler pour un producteur pour lequel il devra définir des schémas de distribution, fixer des prix de vente en fonction de sa connaissance des marchés et gérer ses stocks. Aussi appelé vendeur technico-commercial en vins et spiritueux, le conseiller commercial a la possibilité d'exercer pour différentes structures telles que des coopératives et exploitations viticoles, des épiceries fines, des cavistes, des groupements d'intérêt commercial, des groupements de producteurs ou encore des restaurants, fermes et auberges.

En permanence en contact avec des clients, le conseiller commercial en vins et spiritueux possède un excellent relationnel et maîtrise les techniques de négociation pour acheter et pour vendre les produits dont il est responsable. Le terrain et les déplacements font aussi partie de l'activité du conseiller qui est amené à rencontrer différents producteurs, négociants ou distributeurs pour commercialiser ses produits.



### Claude Chavernac Paradon

*«Ensemble pour créer un parcours adapté à votre projet professionnel»*

Coordnatrice & Chargée de développement  
[claud@ecolesupduvin.com](mailto:claud@ecolesupduvin.com)  
04 68 37 41 38

