

Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux

RNCP1531 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211w
Formacode(s)	21540
Code(s) ROME	D1402, A1413, D1401
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux est positionné dans la chaîne des ventes de vins, spiritueux et produits connexes et est en quelque sorte l'articulation entre le producteur et les distributeurs. Le poste de travail peut allier toutes les activités allant de la prospection à la gestion administrative liée à l'acte de vente. La connaissance des produits et de l'environnement spécifique sont des éléments indispensables.

Les activités principales relèvent de la :

- Prospection
- Vente - Négociation
- Administration des ventes et gestion d'un secteur
- Gestion Commerciale

Il gère et organise son activité de façon autonome et prend des initiatives au niveau de la négociation commerciale (délai, prix...) dans le cadre des limites définies par sa Direction.

Il mobilise ses connaissances techniques et adapte son activité en fonction des évolutions des activités et produits de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Expliquer le travail de la vigne et les techniques d'élaboration du produit (vinset/ou spiritueux) jusqu'au produit fini
- Organiser et animer la visite d'un site de production
- organiser et animer une séance de dégustation
- Proposer des conseils adaptés sur les associations mets/vins, la conservation des produits et les techniques de merchandising
- Mettre en place des outils de communication adaptés pour assurer la promotion des produits et de l'entreprise
- Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une relation commerciale dans le secteur des vins et/ou spiritueux (anglais de négociation et de spécialisation)
- Mener un entretien de vente en face à face avec un client dans le secteur des vins et spiritueux
- Prendre en compte et respecter les règles de législation commerciale permettant de négocier et conclure une vente dans le secteur des vins et spiritueux
- Traiter une réclamation et/ou gérer une situation source de conflit avec un client en respect de la législation en vigueur (angle commercial et/ou vitivinicole)

- Organiser un plan d'actions commerciales et développer les contacts clients/prospects en fonction d'objectifs commerciaux (France et/ou Export)
- Evaluer les résultats obtenus et proposer des axes de progrès
- Gérer son activité commerciale en lien avec les différents services de l'entreprise (production, logistique ...)

Blocs de compétences

RNCP1531BC01 — Développer et maintenir ses connaissances sur les produits vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser et Animer une dégustation et/ou une visite de site de production
- Utiliser le vocabulaire technique adapté
- Maîtriser les processus d'élaboration des produits
- Maîtriser le cycle des travaux de la vigne
- Connaître la géographie du vignoble et les caractéristiques des différentes appellations
- Appliquer avec maîtrise les techniques de dégustation

Modalités d'évaluation :

2 évaluations individuelles

- Questionnaire portant sur la connaissance du Vignoble Français (géographie, terroirs, cépages, caractéristiques..), les techniques d'élaboration des produits (vinifications, distillations...) et pratiques œnologiques.
- dégustation pratique commentée de vins et spiritueux (3 vins différents et un spiritueux) + questionnaire sur technique d'élaboration du spiritueux et préconisation de consommation

Sanction :

Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation

Le Bloc est également certifiable par la VAE

RNCP1531BC02 — Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une activité commerciale dans le secteur des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Utiliser les compétences linguistiques de négociation et de langue de spécialisation dans le cadre de l'activité commerciale
- Mettre en œuvre des outils de communication
- Présenter son Entreprise, ses produits et réaliser une offre commerciale
- Gérer la relation client et négocier des ventes
- Accueillir sur site et animer une dégustation-vente
- Prendre en compte les différences culturelles et adapter son argumentaire

Modalités d'évaluation :

2 évaluations individuelles

- application pratique à l'écrit nécessitant l'utilisation du vocabulaire commercial et de spécialisation vitivinicole
- Présentation à l'oral devant jury d'une action commerciale réelle menée en entreprise ou présentation à l'oral d'un produit et animation d'une dégustation en langue anglaise.

Sanction

:

Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation

Le Bloc est également certifiable par la VAE

RNCP1531BC03 — Vendre et Négocier en situation de Face à Face dans le secteur des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

1-Mener un entretien complet d'acte de vente (de la prise de contact à la conclusion de la vente) en respectant la législation en vigueur

Modalité d'évaluation :

1 évaluation individuelle

- Simulation complète d'un acte de vente de vins devant jury. : de la prise de contact à la conclusion de la vente. (produit, situation et type de clientèle imposés par le jury)

Descriptif :

2-Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts du vendeur

Modalités d'évaluation :

2 évaluations individuelles

- Questionnaire droit commercial appliqué (QCM + applicatifs liés au secteur)
- Questionnaire Législation vitivinicole (QCM)

Sanction :

Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation

Le Bloc est également certifiable par la VAE

RNCP1531BC04 — Prospector, gérer, animer et administrer un secteur de vente en fonction des objectifs commerciaux dans le monde des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

1-Organiser le Plan d'Action Commercial

2-Développer les contacts par la prospection

3-Administrer son activité dans le respect de la stratégie de l'Entreprise et des moyens dédiés.

4-Animer son secteur et Fidéliser la clientèle

5-Evaluer les résultats et Gérer l'activité globale.

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un parcours de formation complet :

2 évaluations individuelles + 2 évaluations en sous-groupes

- Réalisation d'une étude de marché sur une zone Export
- Cas pratique de Marketing opérationnel adapté au secteur des vins et spiritueux.
- Cas d'analyse financière et suivi budgétaire
- Mise en situation réelle dans le cadre d'un Jeu d'entreprise avec prise de décision (politique de communication, négociation, trésorerie et suivi budget, outils de pilotage de l'activité commerciale...)

Autres cas :

4 évaluations individuelles

Réalisation d'une étude de marché sur une zone Export

- Cas pratique de Marketing opérationnel adapté au secteur des vins et spiritueux.
- Cas d'analyse financière et suivi budgétaire
- Cas pratique de mise en place d'outils de pilotage commerciaux

Sanction :

Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation

Le Bloc est également certifiable par la VAE

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Exploitations viticoles, Négoces de vins et/ou spiritueux, Caves coopératives vinicoles, Cabinets de courtage en vins, Points de vente physiques (cavistes, rayons liquides en grande distribution), Points de vente virtuels (Commerce en Ligne), Fournisseurs de matières sèches (capsules, bouchons, tonneaux ...) et végétales (pépinières)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial vins/spiritueux France ou Export, Assistant de service commercial France/Export, Caviste, commercial conseil en vins et spiritueux, Courtier en vins, Responsable Rayon Liquides...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer la profession de Courtier en vins : obligation d'être détenteur d'une carte professionnelle (conditions d'obtention définies par la Loi n°49-1652 du 31/12/49 et décret n°51-372 du 27/03/51)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 289 €
Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 4/5 (Élevée) E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires · tension 5/5 (Très élevée) E5X70 — Techniciens des industries de process · tension 4/5 (Élevée) E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process · tension 5/5 (Très élevée) L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	100 845
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture E3X20 — Ouvriers peu qualifiés des industries agro-alimentaires E3X40 — Ouvriers qualifiés des industries agro-alimentaires E5X70 — Techniciens des industries de process E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury composé uniquement de professionnels du vin représentant les différentes activités (production, négoce, coopération viticole...) avec une représentation de 60% de dirigeants ou de responsables commerciaux et 40% de salariés exerçant des fonctions commerciales dans le secteur.

Spécificité : le jury comprend obligatoirement un ancien certifié.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury composé uniquement de professionnels du vin représentant les différentes activités (production, négoce, coopération viticole...) avec une représentation de 60% de dirigeants ou de responsables commerciaux et 40% de salariés exerçant des fonctions commerciales dans le secteur.

Spécificité : le jury comprend obligatoirement un ancien certifié

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36649

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://icfa-tertiaire.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1531/>