

Chargé de développement en œnotourisme

RNCP18142 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	334p
Code(s) ROME	K1802, G1102, M1703, G1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

MFR EDUCATION ET ORIENTATION VAYRES · SIRET : 78203159500013

Maison familiale rurale de Vayres

<http://www.mfr-vayres.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Force de propositions, le Chargé de Développement en Œnotourisme est amené à travailler suivant trois axes. Il est sous l'autorité directe de la direction de l'entreprise.

Management de projets œnotouristiques

Le chargé de développement en œnotourisme est amené à concevoir et à faire valider par les décideurs de l'entreprise, des projets innovants, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

- Il réalise une activité de veille des secteurs viticole et tourisme, et alimente ces réseaux de professionnels,
- Il procède à des analyses d'opportunités,
- Il anticipe la politique commerciale des produits œnotouristiques, culturels,
- Il planifie, optimise les activités réceptives et évalue les coûts de réalisation,

Animation et communication

- Il participe à la dynamique du territoire et mobilise les partenariats,
- Il accueille tous les publics, anime des prestations et le personnel réceptif,
- Il transmet la culture et l'identité locale,
- Il organise et assure la vente des produits et des services
- Il conçoit le plan de communication de l'entreprise, assure les relations publiques et l'évènementiel,
- Il utilise les outils de communication appropriés (numériques, réseaux sociaux, langues étrangères),
- Il valorise l'image et la notoriété de l'entreprise,
- Il commercialise, assure le suivi des prestations œnotouristiques et anticipe les évolutions.

Stratégie commerciale et gestion des ventes

- Développement des prestations œnotouristiques
- Conception d'actions commerciales œnotouristiques
- Négociation, Promotion et développement d'actions commerciales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le chargé de développement en œnotourisme, expert en œnotourisme, sera en capacité de:

- Maintenir un système de veille trans-sectorielle
- Réaliser un diagnostic de territoire et d'entreprise
- Concevoir et manager un projet d'activités œnotouristiques

- Mobiliser des réseaux de professionnels, externes et internes à l'entreprise
- Animer et gérer une prestation de services en langue étrangère
- Concevoir et valoriser la communication de l'entreprise
- Evaluer les activités œnotouristiques existantes et proposer des améliorations

Blocs de compétences

RNCP18142BC01 — Bloc de compétence n°1 de la fiche n°18142 - Management de projet œnotouristique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif et modalités d'évaluation :

1) Dossier individuel élaboré en milieu professionnel : un diagnostic œnotouristique de l'entreprise.

Rapport basé sur un diagnostic (analyse du marketing, de la stratégie et de la concurrence). Le candidat réalise une étude de son entreprise support et de son territoire. Il l'interprète en présentant un SWOT et en mettant en évidence une problématique.

2) mise en situation : réalisation d'une veille prospective et professionnelle.

L'évaluation porte sur deux composantes :

- une épreuve collective (groupe de 3-5 personnes) réalisant un dossier écrit en lien avec la veille professionnelle et prospective,
- une épreuve individuelle, sous forme d'un écrit sur les thématiques abordées par les différents groupes.

3) Dossier professionnel "projet de valorisation d'un territoire viti-vinicole".

Dossier travaillé à partir d'une mobilité collective.

- présentation d'une analyse de son investissement dans la préparation d'un voyage d'étude
- présentation d'une analyse critique sur la réalisation du voyage en présentant des axes d'amélioration,
- rédaction d'une synthèse de l'analyse de l'offre œnotouristique en lien avec le territoire étudié,
- explication du réinvestissement possible de cette expérience.

4) Mise en situation professionnelle au travers d'une demande d'un commanditaire professionnel

Epreuve collective (groupe de 3 à 5), répondant nécessairement à une problématique œnotouristique posée par un commanditaire.

5) Dossier "Projet œnotouristique dans l'entreprise support"

Le candidat appréhende une (des) mission(s) significative(s) du métier confiée(s) par l'entreprise d'accueil.

- synthèse du diagnostic situant l'entreprise et sa stratégie dans son contexte
- proposition d'une problématique justifiée
- mise en oeuvre d'un projet œnotouristique répondant à cette problématique précisant ses conditions et modalités de mise en oeuvre et les facteurs clés de la réussite et les indicateurs nécessaires à son évaluation.

RNCP18142BC02 — Bloc de compétence n°2 de la fiche n°18142 - Animation et communication

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif et modalités d'évaluation :

1) mise en situation professionnelle:

Le candidat est évalué, en situation professionnelle (généralement dans l'entreprise support) sur les techniques de viticulture et d'œnologie, l'animation de la dégustation et sur l'accompagnement lors de l'activité. Le candidat est évalué également sur la mise en oeuvre des compétences de conception, de réalisation et d'évaluation de la prestation œnotouristique.

2) Anglais général et professionnel

- épreuve du TOEIC en 2h30 sur le centre de formation qui est habilité pour la réalisation des tests
- le candidat doit faire une présentation de son entreprise support, de la politique œnotouristique et de ses missions en lien avec le métier en anglais.

3) Analyse d'une étude de cas : le candidat devra mettre en évidence la ou les problématiques en lien avec le développement durable, les aspects réglementaires et les démarches qualité de l'entreprise support de l'étude de cas. Le candidat proposera des recommandations d'actions argumentées.

RNCP18142BC03 — Bloc de compétence n°3 de la fiche n°18142 - Stratégie commerciale et gestion des ventes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif et modalités d'évaluation:

1) la validation de ce bloc de compétences peut être réalisé par deux évaluations distinctes.

- dans le cas d'un suivi du parcours en intégralité, les activités sont évaluées par l'épreuve "dossier du projet œnotouristique dans l'entreprise support" du bloc de compétence n°1
- dans le cas d'un parcours partiel : dossier individuel élaboré en milieu professionnel "Stratégie commerciale de l'entreprise". Rapport basé sur une analyse de la stratégie commerciale. Le candidat réalise une étude de son entreprise d'accueil en décrivant les objectifs/indicateurs, les moyens financiers et humains, l'analyse des coûts. Il propose des pistes d'amélioration.

2) Mise en situation professionnelle au sein d'un caveau de vente.

Le candidat simule une vente. Il choisit un ou plusieurs vins/spiritueux qu'il doit vendre. Il doit faire l'analyse des attentes des clients, proposer des produits en adéquation avec les besoins et aboutir à la vente. Il assure l'évaluation de la satisfaction client.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises qui développent des projets œnotouristiques sont :

- des exploitations viti-vinicoles
- des négociants en vins
- des organismes professionnels agricoles
- l'interprofession du vin et du tourisme
- des offices du tourisme
- des établissements à vocation culturelle et patrimoniale
- des agences réceptives
- des agences de presse et de communication spécialisée

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable du développement œnotourisme
- Chargé(e) de projet en œnotourisme
- Chargé(e) d'œnotourisme
- Responsable d'œnotourisme
- Responsable de pôle œnotourisme
- Chargé(e) de mission œnotourisme
- Chargé(e) d'accueil œnotouristique et de communication

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 020 €

Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 687
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Jury de deux professionnels extérieurs à la Maison Familiale et Rurale de Vayres

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Jury de deux professionnels extérieurs à la Maison Familiale et Rurale de Vayres

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2020
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35669

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18142/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	8 086 €

Coût moyen par dossier	4 043 €
Période	11/2020 – 10/2021
Reste à charge titulaire	80 %
France compétences	20 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.