

Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux

RNCP1927 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	221
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Ministère chargé de l'agriculture

<http://www.agriculture.gouv.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Activités visées :

Le titulaire du bac pro ' Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux ' est capable de réaliser les activités suivantes :

1. Il prépare l'acte de conseil-vente :

- Il s'informe régulièrement sur les vins et spiritueux ;
- Il s'informe de la politique de communication de l'entreprise et peut y être associé ;
- Il participe avec son supérieur hiérarchique à la définition des objectifs commerciaux ;
- Il participe à l'approvisionnement du magasin et à la mise en rayons ;
- Il participe à l'organisation, à l'aménagement et à la décoration de son lieu de travail selon les règles de merchandising définies, et veille à sa propreté ;
- Il constitue et /ou gère le fichier clients ;
- Il prospecte la clientèle.

2. Il réalise l'acte de conseil-vente :

- Il effectue l'acte de conseil-vente en présence du client si nécessaire en langue étrangère ;
- Il effectue l'acte de conseil-vente à distance (téléphone, internet), éventuellement en langue étrangère ;
- Il participe à la comptabilité administrative et financière liée à l'acte de vente.

3. Il participe ou peut participer aux activités qui suivent l'acte de conseil-vente :

- Il veille à la préparation des commandes et à leur livraison ;
- Il gère les expéditions : particuliers, restaurateurs, cavistes et éventuellement à destination d'une clientèle étrangère ;
- Il participe au service après vente ;
- Il participe à la gestion de stocks.

4. Il peut participer à des activités complémentaires :

- Il peut participer à la vente d'autres produits que les vins et spiritueux : produits connexes, produits du terroir, produits du rayon ' liquide ' ;
- Il peut participer à des activités d'animation de type touristique : visite de la cave, visite du château, visite d'un lieu touristique annexe (musée du vin), informations touristiques données aux clients...

5. Il s'intègre dans une organisation.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteur d'activité : Le titulaire du baccalauréat professionnel ' Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux ' est employé dans les entreprises ou organismes pratiquant le conseil et la vente de vins et spiritueux :
 - en magasins ou en rayons spécialisés gérés ou co-gérés par des producteurs, des syndicats de producteurs, des coopératives, des caves particulières, des caves de négociants, des chaînes de magasins spécialisées, dans la grande distribution. Le conseil-vente est réalisé en direct mais aussi souvent à distance (courrier, télécopie, téléphone, internet...) ;
 - à domicile : sous forme de visite conseil-vente auprès de restaurants, caves, éventuellement de particuliers (pour le compte de producteurs, négociants...).
- Il peut aussi exercer dans des entreprises spécialisées dans l'animation-vente (foires aux vins...). Cette activité peut lui être attribuée occasionnellement en tant que vendeur en magasin ou à domicile.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Types d'emplois accessibles : Il a pour responsabilité d'exécuter ou de contrôler l'exécution de toutes les tâches techniques et administratives liées à ses fonctions. Il se situe hiérarchiquement sous les ordres du propriétaire ou du responsable du magasin, d'un directeur, d'un gérant, d'un chef de rayon ou de secteur...
- Après une période variable dans l'entreprise ou l'organisme employeur, il est susceptible de devenir responsable ou gérant de magasin ou responsable d'un service de vente à domicile. Son degré de responsabilité et d'autonomie est lié à la taille de l'entreprise, et évolue en fonction de l'expérience acquise au cours du déroulement de sa carrière.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury, présidé par un enseignant-chercheur, est composé de professeurs de l'enseignement public et, sauf impossibilité, au moins d'un professeur de l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage, et, pour un tiers au moins, de membres de la profession intéressée par le diplôme, employeurs et salariés.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem.

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1927/>