

Commerce option Commerce des vins et Oenotourisme

RNCP20025 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	334, 211, 312
Formacode(s)	34572, 34566, 34513
Code(s) ROME	D1402, A1405, D1407, D1301, G1804
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE**Université de Bourgogne - Dijon**<http://www.u-bourgogne.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce Professionnel prospecte et visite une clientèle essentiellement constituée de revendeurs, parfois d'entreprises utilisatrices, pour vendre des produits vinicoles : vins et spiritueux. Il établit un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...) à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont. Il informe les clients sur les caractéristiques de ces produits. Il développe des arguments précis et techniques.

Il peut également conseiller les clients sur la présentation des articles en rayon pour augmenter la rentabilité des linéaires (marchandisage).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé doit pouvoir :

Effectuer la présentation des vins au client et le conseiller

Négocier avec le client les modalités du contrat de vente

Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements

Définir le plan d'action commercial

Etablir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)

Agencer l'espace de vente et mettre les produits en valeur

Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnements

Etudier les marchés à l'export et commercialiser à l'international

Analyser les attentes des consommateurs afin de gérer les actions marketing (développement de produits, gestion de gamme)

Mettre en place la communication de l'entreprise

Effectuer la gestion comptable et administrative d'une structure

Concevoir et organiser des projets culturels et événementiels

Elaborer la carte des vins d'un restaurant

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ils travaillent dans les entreprises du secteur vinicole (caves particulières et coopératives, négoce), les grands groupes du secteur distribution et agroalimentaire qui intègrent une branche « vins et spiritueux », l'hôtellerie-restauration, les secteur oenotouristique.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants : Assistant commercial, Responsable commercial, Agent commercial, Viticulteur indépendant, Sommelier, Responsable de magasin, Assistant logistique, Chargé de communication

RÉGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 737 €
Familles professionnelles (FAP)	A1X42 — Viticulteurs, arboriculteurs · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	134 778
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	62 %
Familles professionnelles (FAP)	A1X42 — Viticulteurs, arboriculteurs R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.u-bourgogne.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20025/>