

option Commercialisation des vins

RNCP2272 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21510, 21540
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGECE CHARLES PEGUY	42866739800013	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D'ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLES DE MONTPELLIER-ORB-HERAULT	19340128800074	Former et organiser l'évaluation
LEGTPA	19680003100011	Former et organiser l'évaluation
LYCEE AGRICOLE ET VITICOLE DE LA GABILLIERE	19370878100029	Former et organiser l'évaluation
LYCEE PROFESSIONNEL AGRICOLE DE MIRANDE	19320557200012	Former et organiser l'évaluation
LYCEE PROFESSIONNEL AGRICOLE EDGARD PISANI	19490963600012	Former et organiser l'évaluation
LYCEE TECH AGRICOLE	19660699000014	Former et organiser l'évaluation
LYCEE VITICOLE DE LA CHAMPAGNE	19511219800013	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Activités visées :

Le titulaire du certificat de spécialisation Commercialisation des vins est capable de réaliser les activités suivantes :

- Il connaît l'ensemble des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins.

- Il met en œuvre tous les moyens sur le terrain pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise et principalement il optimise la relation client-fournisseur pour conclure la vente.
- Il organise et gère son activité de commercialisation et rend compte régulièrement éventuellement à sa hiérarchie.
- Il participe, à son niveau, à la stratégie commerciale de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

UCP1 : Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

UCP2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation

UCP3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

UCP4 : Présenter les différents types de vins

Blocs de compétences

RNCP2272BC01 — UCP1 : Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Le bloc de compétence est validé par une évaluation de certification. L'unité capitalisable correspondante au bloc est valide dans le cadre de l'acquisition de la certification. Le cumul des blocs correspondant aux 4 unités capitalisables donne accès à la certification. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacité.

Ce bloc vise à :

- s'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde
- présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise
- déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise

RNCP2272BC02 — UCP2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

Le bloc de compétence est validé par une évaluation de certification. L'unité capitalisable correspondante au bloc est valide dans le cadre de l'acquisition de la certification. Le cumul des blocs correspondant aux 4 unités capitalisables donne accès à la certification. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacité.

Ce bloc vise à :

- réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects
- préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- mener un entretien de vente et/ou de négociation

RNCP2272BC03 — UCP3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

Le bloc de compétence est validé par une évaluation de certification. L'unité capitalisable correspondante au bloc est valide dans le cadre de l'acquisition de la certification. Le cumul des blocs correspondant aux 4 unités capitalisables donne accès à la certification. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacité.

Ce bloc vise à :

- gérer les stocks
- gérer les expéditions et les règlements
- gérer le point de vente

RNCP2272BC04 — UCP4 : Présenter les différents types de vins

LISTE DE COMPÉTENCES

Le bloc de compétence est validé par une évaluation de certification. L'unité capitalisable correspondante au bloc est valide dans le cadre de l'acquisition de la certification. Le cumul des blocs correspondant aux 4 unités capitalisables donne accès à la certification. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacité.

Ce bloc vise à :

- localiser les zones de production
- décrire le mode d'élaboration de certains types de vins
- identifier les caractéristiques du vin par une dégustation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteur d'activités :

Les caves particulières, les coopératives vinicoles et leurs unions, les maisons de négoce, les magasins spécialisés en vente de vins et spiritueux et les cabinets conseils.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Types d'emplois accessibles :
- Le producteur : (qui transforme et vend ses produits).
- Le vendeur : on rencontre parfois le terme de 'caviste'.
- Le VRP multicartes : ce représentant travaille pour une entreprise ou plusieurs sociétés et doit vendre ses produits. Il utilise donc toutes les techniques de vente et ses connaissances sur le vin, nécessaires pour convaincre le client. Il organise son plan de prospection et ses déplacements en se fixant des priorités pour atteindre des objectifs préalablement fixés.
- L'animateur promoteur : Cet animateur doit maîtriser parfaitement les connaissances techniques sur le produit, mais aussi savoir le vendre en le faisant déguster. Il s'agit le plus souvent de missions courtes, liées à une promotion en grande distribution, une foire, un salon.

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)	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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury composé paritairement : – de membres de l'enseignement et de la formation professionnelle agricoles dont au moins la moitié de membres de l'enseignement et de la formation professionnelle agricoles publics ;

– de professionnels du secteur d'activité concerné par l'option du certificat de spécialisation, à parité employeurs ou exploitants agricoles et salariés.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 720 €
Selon la branche	6 730 € – 8 103 €

Prise en charge	Branches concernées
7 720 €	Valeur par défaut · 206 branches
7 270 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
8 103 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 990 €	CPNEFP des commerces de gros
7 740 €	CPNE des Vins et Spiritueux
7 700 €	CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
6 730 €	CPNE de l'agriculture

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/01/2024
Date de dernière délivrance possible	01/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38853

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de la communauté éducative de l'enseignement agricole public français : chlorofil.fr
<http://www.chlorofil.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2272/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	23
Parcours menés à terme	23
Taux d'achèvement	100 %
Période	04/2022 – 03/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	34
Montant total engagé	25 435 €
Coût moyen par dossier	748 €
Durée moyenne	84 h
Période	10/2020 – 04/2024
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %

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