

Attaché Commercial Vins et Spiritueux

RNCP36649 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34513
Code(s) ROME	D1401, A1413
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2027

Certificateur(s)

GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL · SIRET : 51400512300062

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300062	Former et organiser l'évaluation
GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL	51400512300112	Former et organiser l'évaluation
UNIVERSITE DU VIN	32424993700016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Attaché commercial Vins et Spiritueux est amené à couvrir de multiples activités de nature majoritairement commerciales et promotionnelles. Il peut agir en posture BtoC ou BtoB, vendre ou promouvoir à ce titre des produits et/ou des services. Véritable représentant de son entreprise et des produits qu'elle commercialise, il est amené à prospecter de nouveaux clients, tout en fidélisant le portefeuille existant. La transaction commerciale est le cœur de son activité : par la vente, la négociation, le traitement des réclamations, mais aussi par l'animation de points de vente ou d'événements. Une partie de son activité est également animée par l'organisation administrative des ventes.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse du marché des vins et spiritueux online et offline

Mise en œuvre d'une veille dans le secteur des vins et spiritueux

Analyse et conseils de dégustation

Définition d'une cible de clients et d'un positionnement commercial dans la filière vins et spiritueux

Définition d'une cible de clients et d'un positionnement commercial dans la filière vins et spiritueux

Définition des actions de communication promotionnelle des vins et spiritueux à un public international

Suivi et évaluation des actions à mener

Identification des cibles à potentiel et des circuits de décision au sein des entreprises ciblées

Prospection et conquête de nouveaux clients

Adaptation de l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects dans la filière des vins et spiritueux

Négociation des prix, délais et quantités

Elaboration des propositions commerciales en vins et spiritueux

Accueil, animation et conseil d'achats aux clients
Analyse de la stratégie d'achat
Définition de l'aménagement du point de vente et de la mise en valeur des produits
Législation et réglementation viti-vinicoles

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser l'état du marché des vins et spiritueux en France et dans le monde (online et offline) en s'appuyant sur la maîtrise des cépages, de la production et de la stratégie d'export, afin d'évaluer des possibilités de vente des produits.

Mettre en œuvre une veille concurrentielle omnicanal, de nature commerciale et juridique, en participant à des événements commerciaux, des webconférences et en se documentant afin d'identifier les forces et les faiblesses du marché des vins et spiritueux.

Conseiller un ou des produits en s'appuyant sur la méthodologie de la dégustation et un argumentaire commercial, afin d'optimiser une vente et la satisfaction du client final.

Définir le positionnement commercial de l'enseigne, en sélectionnant les fournisseurs et les produits, afin de répondre aux attentes des clients ciblés et d'obtenir les meilleures conditions commerciales.

Sélectionner les opérations commerciales (en magasin/in situ) en analysant les pratiques promotionnelles de la concurrence et les attentes de la clientèle ciblée, afin de se différencier et d'optimiser les ventes.

Promouvoir, en France et à l'international, les vins et spiritueux en définissant des actions de communication online et offline afin d'atteindre les objectifs fixés par la direction de l'enseigne.

Produire une analyse des actions menées en s'appuyant sur des indicateurs de performance intégrant les enjeux RSE, afin de d'établir des propositions de mesures correctives.

Identifier une clientèle cible en s'appuyant sur une base de données clients afin de sélectionner des produits adaptés aux besoins de celle-ci.

Prospecter de nouveaux clients en organisant des visites sur le terrain et/ou en distanciel (avec prise en compte de personnes atteintes de handicap), en programmant des événements afin d'accroître la visibilité d'un établissement, d'un produit, d'une marque ou d'un concept lié(s) à la filière des vins et spiritueux.

Adapter l'offre commerciale en vins et spiritueux au client final en visitant les producteurs et en sélectionnant des produits de qualité afin d'optimiser la fidélisation des clients.

Négocier les prix avec les fournisseurs en se basant sur le marché et le pouvoir d'achat des clients afin de garantir un taux de marge donné.

Elaborer des propositions commerciales avec les fournisseurs en vins et spiritueux en planifiant les commandes et en validant les devis, en vue de garantir les stocks et les approvisionnements

Conseiller le client dans le secteur des vins et spiritueux en face à face et/ou à distance, dans l'objectif de la fidélisation et satisfaction client.

Analyser les critères de déclenchement d'achats et de réapprovisionnements des produits en vins et spiritueux en suivant les statistiques des ventes par marque des produits, afin d'optimiser la stratégie d'achat.

Proposer un espace de vente valorisé et attractif afin d'optimiser les ventes.

Garantir le respect du droit commercial, de la consommation ainsi que la maîtrise de la législation des produits, de manière à assurer un conseil client fiable.

Blocs de compétences

RNCP36649BC01 — Définir un positionnement commercial dans la filière des vins et spiritueux dans un environnement digitalisé

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'état du marché des vins et spiritueux en France et dans le monde (online et offline) en s'appuyant sur la maîtrise des cépages, de la production et de la stratégie d'export, afin d'évaluer des possibilités de vente des produits.

Mettre en œuvre une veille concurrentielle omnicanal, de nature commerciale et juridique, en participant à des événements commerciaux, des webconférences et en se documentant afin d'identifier les forces et les faiblesses du marché des vins et spiritueux.

Conseiller un ou des produits en s'appuyant sur la méthodologie de la dégustation et un argumentaire commercial, afin d'optimiser une vente et la satisfaction du client final.

Définir le positionnement commercial de l'enseigne, en sélectionnant les fournisseurs et les produits, afin de répondre aux attentes des clients ciblés et d'obtenir les meilleures conditions commerciales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Note de synthèse marché

Travail écrit - Production individuelle

Mise en situation professionnelle décrite

Travail écrit - Production individuelle

RNCP36649BC02 — Mettre en œuvre la stratégie marketing et communication dans la filière des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner les opérations commerciales (en magasin/in situ) en analysant les pratiques promotionnelles de la concurrence et les attentes de la clientèle ciblée, afin de se différencier et d'optimiser les ventes.

Promouvoir, en France et à l'international, les vins et spiritueux en définissant des actions de communication online et offline afin

d'atteindre les objectifs fixés par la Direction de l'enseigne.

Produire une analyse des actions menées en s'appuyant sur des

indicateurs de performance intégrant les enjeux RSE, afin de d'établir des propositions de mesures correctives.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Travail écrit - Production individuelle

RNCP36649BC03 — Prospecter de nouveaux clients dans la filière des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier une clientèle cible en s'appuyant sur une base de données clients afin de sélectionner des produits adaptés aux besoins de celle-ci.

Prospecter de nouveaux clients en organisant des visites sur le terrain et/ou en distanciel (avec prise en compte de personnes atteintes de handicap), en programmant des événements afin d'accroître la visibilité d'un établissement, d'un produit, d'une marque ou d'un concept lié(s) à la filière des vins et spiritueux.

Adapter l'offre commerciale en vins et spiritueux au client final en visitant les producteurs et en sélectionnant des produits de qualité afin d'optimiser la fidélisation des clients.

Négocier les prix avec les fournisseurs en se basant sur le marché et le pouvoir d'achat des clients afin de garantir un taux de marge donné.

Elaborer des propositions commerciales avec les fournisseurs en

vins et spiritueux en planifiant les commandes et en validant les devis, en vue de garantir les stocks et les approvisionnements.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Préparation d'un entretien de négociation commerciale

Travail écrit - Production individuelle

Mise en situation professionnelle de type négociation commerciale.

Travail oral face à un jury professionnel (1 personne occupant un poste commercial dans la filière)

Soutenance individuelle qui se déroule sur le lieu de formation

RNCP36649BC04 — Animer dans un point de vente du secteur des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Conseiller le client dans le secteur des vins et spiritueux en face à face et/ou à distance, dans l'objectif de la fidélisation et satisfaction client.

Analyser les critères de déclenchement d'achats et de réapprovisionnements des produits en vins et spiritueux en suivant les statistiques des ventes par

marque des produits, afin d'optimiser la stratégie d'achat.

Proposer un espace de vente valorisé et attractif afin d'optimiser les ventes.

Garantir le respect du droit commercial, de la consommation ainsi que la maîtrise de la législation des produits, de

manière à assurer un conseil client fiable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

Travail écrit - Production individuelle

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), les organismes assurant la promotion des appellations (syndicats professionnels – sites œnotouristiques dédiés à la promotion des vins et spiritueux ...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial vins et spiritueux ; Attaché

/ Assistant commercial France / Export ; Commercial(France / Export, BtoB, BtoC ; Conseiller commercial ; délégué commercial ; Chargé de mission œnotourisme / e-commerce ; Chargé de l'ADV (Administration des Ventes) ; Assistant

produit ; Assistant caviste.

RÉGLEMENTATIONS 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)

Le statut d'Agent Commercial que peuvent choisir certains certifiés pour exercer leur activité, est régi par le Code du Commerce qui en précise les modalités d'exercice, Articles L134-1 à L134-17 et R134-1 à R134-17 du Code du Commerce, Articles A123-51 et A134-1 à A134-5 du code du commerce, Annexes I et III de l'annexe 1-1 du Code du Commerce

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)	2 300 €
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) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	78 978
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	23 %

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
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Sont recherchées les candidatures suivantes, en formation initiale (statut d'étudiant) ou continue (statut stagiaire de la formation professionnelle continue ou statut étudiant sous contrat de d'apprentissage ou professionnalisation) :

Les candidats avec ou sans expérience professionnelle titulaires d'une certification de niveau 4 (anciennement IV) ou équivalent

Les candidats titulaires d'une certification de niveau 3 (anciennement V) ou équivalent, et justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle

Les candidats étrangers doivent justifier d'un niveau de français suffisant (niveau C1 ou équivalent).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le Président de Jury, professionnel de la filière, référent dans le domaine de spécialité de la formation et certifié de la formation

Un Responsable de la certification

Le Directeur de la Formation Continue ou le Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant

Trois professionnels du secteur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Le Président de Jury, professionnel de la filière, référent dans le domaine de spécialité de la formation et certifié de la formation

Un Responsable de la certification

Le Directeur de la Formation Continue ou le Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant

Trois professionnels du secteur.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le Président de Jury, professionnel de la filière, référent dans le domaine de spécialité de la formation et certifié de la formation

Un Responsable de la certification

Le Directeur de la Formation Continue ou le Directeur des Programmes Spécialisés, ou de leur représentant

Trois professionnels du secteur.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Directeur de la Formation Continue de KEDGE BS ou de son représentant, ayant la fonction de Président de Jury

Un professeur permanent, représentant du référentiel de compétences de la formation

Un représentant professionnel salarié, en lien avec la thématique de la certification

Un représentant professionnel employeur, en lien avec la thématique de la certification.

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

8 000 €

Selon la branche

6 000 € – 8 502 €

Prise en charge	Branches concernées
8 000 €	Valeur par défaut · 203 branches
8 502 €	CPNE Casinos, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC), CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Grands Magasins/ Magasins Populaires
6 461 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	21	0	92 %	82 %
2019	23	0	100 %	83 %
2018	26	0	96 %	78 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1531

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP1531

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://wine.kedge.edu/wine-school/caves-commercialisation-appliquee-vins-et-spiritueux>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36649/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	6 492 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	7
Taux d'achèvement	100 %
Période	03/2025 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	53 116 €
Coût moyen par dossier	5 902 €
Durée moyenne	525 h
Période	12/2024 – 02/2026
France compétences	64 %
Reste à charge titulaire	22 %
France Travail	14 %

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